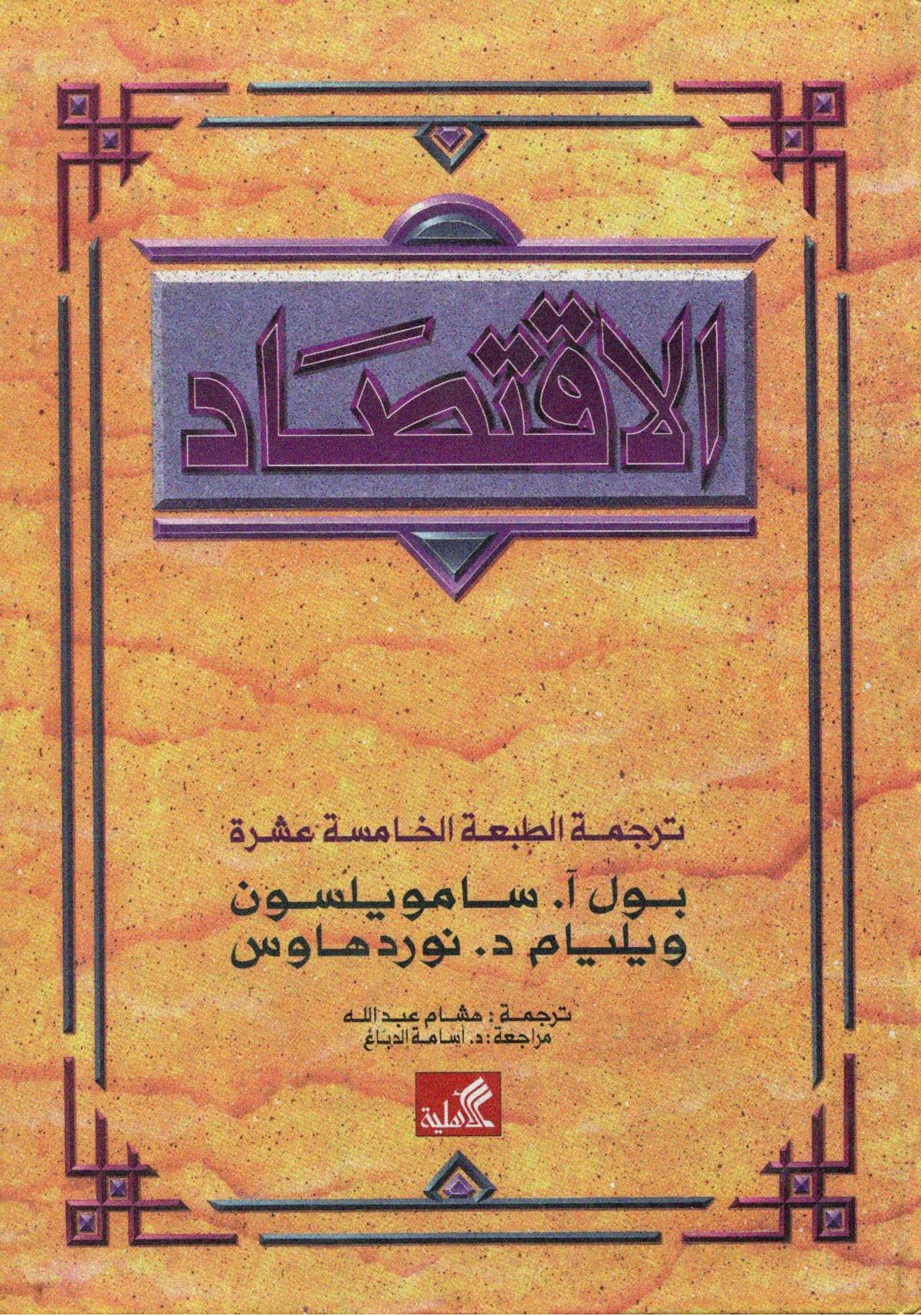
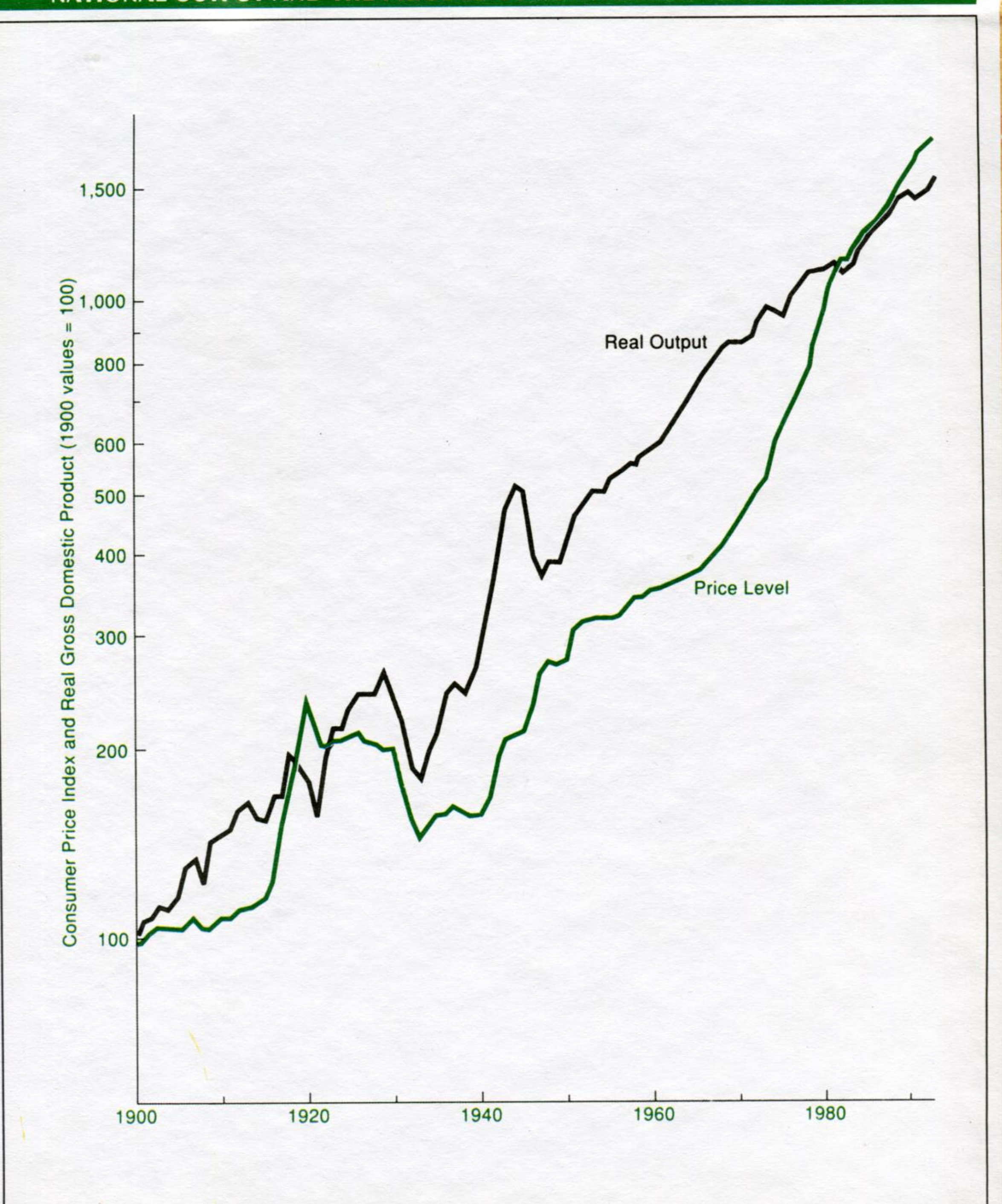
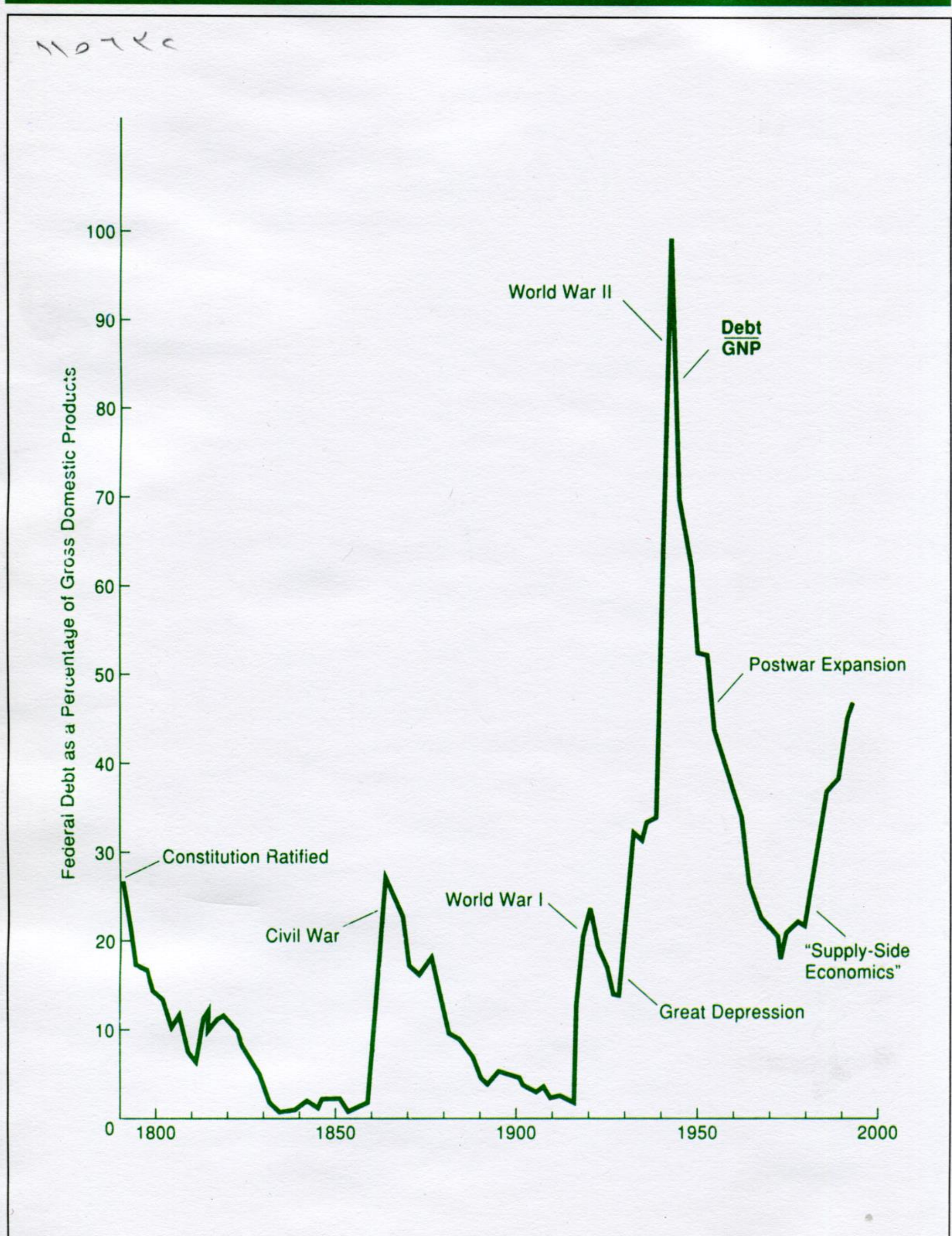
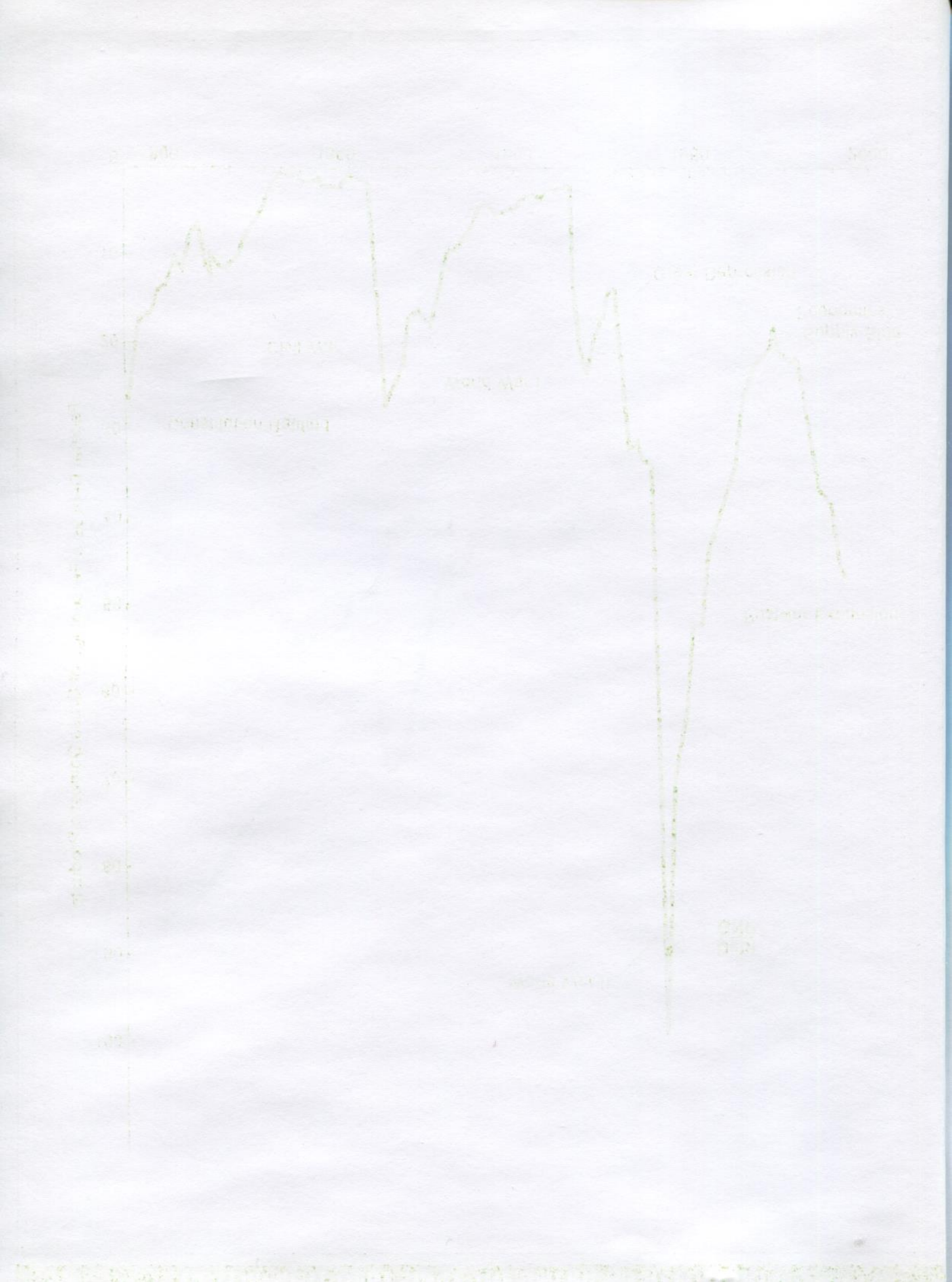

الاقتصاد
ترجمة الطبعة الخامسة عشرة
بول آ. ساموِيلسون
ويليام د. نوردهاوس
ترجمة : هشام عبد الله
مراجعة : د. أسامة الدباغ
الأهلية

NATIONAL OUTPUT AND THE PRICE LEVEL DURING THE TWENTIETH CENTURY




GOVERNMENT DEBT SINCE THE AMERICAN REVOLUTION
Federal Debt as a Percentage of Gross Domestic Products
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
1800
1850
1900
1950
2000
World War II
Debt
GNP
Postwar Expansion
Constitution Ratified
Civil War
World War I
Great Depression
"Supply-Side
Economics"




الاقتصاد



الاقتصاد

ترجمة الطبعة الخامسة عشرة

بول آ. ساموليسون

أستاذ معهد فخري
معهد ماساشوستس للتكنولوجيا

ويليام د. نوردهاوس

أستاذ الاقتصاد
جامعة ييل

وبمساعدة

مايكل ج. ماندل

محرر اقتصادي
مجلة نيوزويك



ترجمة : هشام عبد الله
مراجعة : د. أسامة الدباغ

ماكجرو ـ هيل، المغفلة

نيويورك سانت لويس سان فرانسيسكو أوكلاند
بوغوتا كاراكاس لشبونة لندن
مدريد مكسيكو ميلانو مونتريال
نيودلهي سان خوان سنغافورة
سيدني طوكيو تورنتو



ECONOMICS (15 ed.)

PAUL Samuelson and

William Nordhaus

الطبعة الثانية

٢٠٠٦

٣٣٠

اقت الاقتصاد ١٩٩٥ / بول ساموبلسون [وآخرون]

ترجمة: هشام عبد الله؛ مراجعة د. أسامة الدباغ

الدار الأهلية للنشر والتوزيع-عمان

٢٠٠١، ٨٠٠ صفحة

١. اقتصاد ٢.اقتصاد- مجتمع

٣. اقتصاد - زراعة ٤. اقتصاد - تنمية

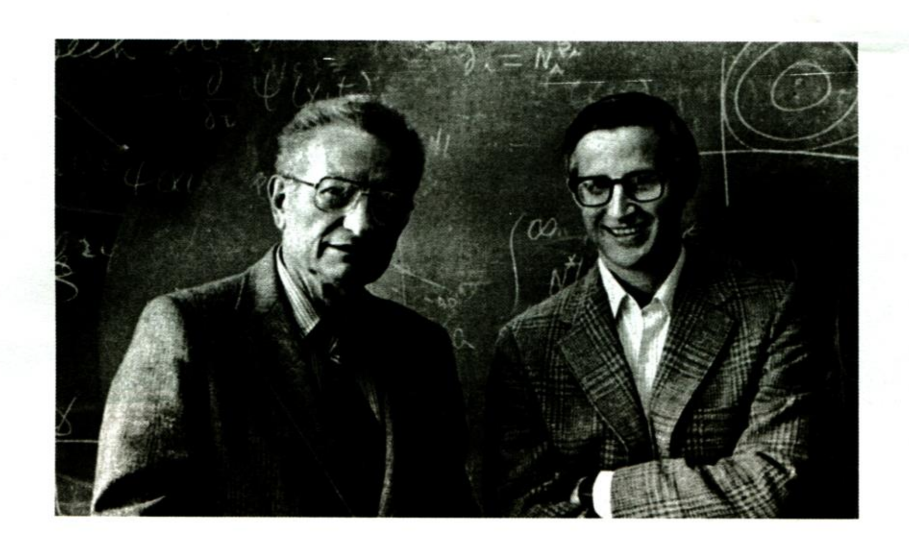
أ. ساموبلسون، بول [وآخرون]

ب. عبداله، هشام جـ. الدباغ، اسامة



الأهلية للنشر والتوزيع

المملكة الأردنية الهاشمية، عمّان
وسط البلد، خلف مطعم القدس
هاتف ٤٦٣٨٦٨٨، فاكس ٤٦٥٧٤٤٥ ـ ص. ب : ٧٧٧٢ الرمز البريدي ١١١١٨ عمان/ الأردن



المؤلفـــان

بول أ. سامويلسون، مؤسسة دائرة الدراسات العليا في الاقتصاد، معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا. تدرب في جامعتي شيكاغو وهارفارد. جلبت له كتاباته العلمية العديدة شهرة عالمية في سن مبكرة، كان اول امريكي يحصل على جائزة نوبل في الاقتصاد في العام ١٩٧ وهو واحد من قلة من العلماء القادرين على مخاطبة الناس العاديين، واصل البروفيسور ساموايلسون كتابة العمود الاقتصادي في مجلة «نيورويك» طيلة سنوات عدة. كثيراً ما يدلي بشهادته امام الكونغرس ويعمل كمستشار اكاديمي لدائرة الاحتياطي الفدرالي، وحزينة الولايات المتحدة، وعدد من المنظمات التي ليس هدفها الربح. عمل كمستشار اقتصادي للرئيس جون كينيدي. اضافة لابحاثه في معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا وممارسة لعبة التنس، فهو استاذ زائر لدى جامعة نيويورك. وقد انجب ستة اولاد (من بينهم ثلاثة توائم) و ١٥ حفيداً

ويليام د. نوردهاوس، احد ابرر الاقتصاديين الامريكيين. ولد في ولاية نيوميكسيكو ودرس في جامعة يال، وحصل على شهادة الدكتوراة من معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا وهو اليوم استاد كرسي أ ويبي جريسولد للاقتصاد في جامعة يال واحد اعضاء مؤسسة كاولر * لابحاث الاقتصاد وقد شملت ابحاثه الاقتصادية مواضيع متنوعة بما في ذلك البيئة، والتضحم، والطاقة، والتغيير التكنولوجي، واللوائح التنظيمية، واقتصاديات المصادر، والاتجاهات في الارباح والانتاجية. علاوة على ذلك فإن للبرفيسور نوردهاوس اهتماماً كبيراً في السياسة الاقتصادية. عمل كعضو في مجلس المستشارين الاقتصادين للرئيس كارتر من ١٩٧٧ الى ١٩٧٩ وشغل منصباً اداريا كبيراً في جامعه يال في الفترة من ١٩٨٦ ١٩٨٨ ونشر مقالات في صحيفة «النيويورك تايمز» وبعض الدوريات الاحرى. ويعطي دروساً منتظمة في مبادىء الاقتصاد في جامعة يال. يقيم البروفيسور نوردهاوس مع عائلته في نيوهافن، كونيكتيكت، ويهوى الموسيقى، والنزهات الطويلة سيراً على الاقدام، والتزلج.

* Cowles Foundation





الفهـــرس

الاقتصاد	٢٥
الجزء الأول المفاهيم الأساسية	٢٧
الفصل الأول أسس علم الاقتصاد	٢٩
الفصل الثاني الأسواق والحكومة في الاقتصاد والحديث	٤٩
الفصل الثالث العناصر الأساسية للعرض والطلب	٦٥
الجزء الثاني الاقتصاد الجزئي العرض، والطلب وأسواق المنتجات	٨١
الفصل الرابع تطبيقات على العرض والطلب	٨٣
الفصل الخامس الطلب وسلوك المستهلك	١٠١
الفصل السادس الإنتاج ومؤسسات الأعمال	١٢١
الفصل السابع تحليل التكاليف	١٣٤
الفصل الثامن العرض والتوزيع في الأسواق التنافسية	١٥٨
الفصل التاسع المنافسة غير الكاملة ومشكلة الاحتكار	١٧٩
الفصل العاشر احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية	١٩٦
الفصل الحادي عشر المجازفة، وعدم اليقين، ونظرية الألعاب	٢١٣
الجزء الثالث أسواق العوامل وتوزيع الدخل	٢٣٣
الفصل الثاني عشر الدخل وتسعير عوامل الإنتاج	٢٣٥
الفصل الثالث عشر الأجور وسوق العمل	٢٥٢
الفصل الرابع عشر الأرض ورأس المال	٢٧٦
الجزء الرابع الكفاءة، والعدالة، والبيئة، والحكومة	٢٩٥
الفصل الخامس عشر الأسواق والكفاءة الاقتصادية	٢٩٧
الفصل السادس عشر الحكومة، الخيار العام، والرعاية الصحية	٣٠٩
الفصل السابع عشر فرض الضرائب والإنفاق الحكومي	٣٣٢
الفصل الثامن عشر كبح قوى السوق السياسات التنظيمية والمضادة للاحتكار	٣٥٥
الفصل التاسع عشر الموارد الطبيعية والاقتصاديات البيئية	٣٧٢
الفصل العشرون توزيع الدخل والصراع ضد الفقر	٣٩٢

الجزء الخامس. المفاهيم الأساسية للاقتصاد الكلي ... ٤١٣
الفصل الحادي والعشرون نظرة متمعنة في قضايا الاقتصاد الكلي ٤١٥
الفصل الثاني والعشرون الدخل القومي وحسابات الانتاج . ٤٣٦
الفصل الثالث والعشرون الاستهلاك والاستثمار ... ٤٥٥
الفصل الرابع والعشرون. الطلب الاجمالي ونموذج المضاعف ... ٤٧٤
الفصل الخامس والعشرون الحكومة، والتجارة الدولية والمخرجات ... ٤٩١
الفصل السادس والعشرون النقود والأعمال المصرفية التجارية ... ٥١١
الفصل السابع والعشرون البنوك المركزية والسياسة النقدية ... ٥٣٨

الجزء السادس: العرض الاجمالي والتنمية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية الكلية ... ٥٦١
الفصل الثامن والعشرون التنمية الاقتصادية والعرض الاجمالي ٥٦٣
الفصل التاسع والعشرون الدورات الاقتصادية والبطالة ٥٨٥
الفصل الثلاثون ضمان استقرار الأسعار ٦٠٧
الفصل الحادي والثلاثون مدارس الاقتصاد الكلي المتنازعة ٦٣٢
الفصل الثاني والثلاثون عواقب الدين الاقتصادية ٦٥٤
الفصل الثالث والثلاثون سياسات للتنمية والاستقرار ٦٧٢

الجزء السابع: التجارة الدولية والاقتصاد العالمي ... ٦٨٩
الفصل الرابع والثلاثون التجارة الدولية وأسعار الصرف ٦٩١
الفصل الخامس والثلاثون الميزة النسبية وسياسة الحماية ٧٠٦
الفصل السادس والثلاثون استراتيجيات التنمية الاقتصادية ٧٢٩
الفصل السابع والثلاثون إدارة الاقتصاد العالمي ... ٧٤٧
مسرد المصطلحات ٧٦٧

المحتويات

الاقتصاد ٢٥

الجزء الأول المفاهيم الأساسية ٢٧

الفصل الأول: أسس علم الاقتصاد ٢٩

أ ـ تقديم لمن نقرع الأجراس ٢٩

الندرة والكفاءة: الموضوعان التوأمان لعلم الاقتصاد ٣٠ ـ دراسة علم الاقتصاد ٣١

ب ـ مشاكل التنظيم الاقتصادي الثلاث ٣١

اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه، والاقتصاد المختلط ٣٢

ج ـ إمكانيات المجتمع التكنولوجية ٣٣

مدخلات الإنتاج ومخرجاته ٣٣ ـ حدود إمكانيات الإنتاج ٣٤ ـ وضع حدود إمكانيات الإنتاج موضع التنفيذ ٣٥ ـ الكفاءة ٣٨ ـ الموارد المعطلة وعدم الكفاءة ٣٨ ـ ملخص ٣٩

أ ـ المقدمة ٣٩

ب ـ مشاكل التنظيم الاقتصادي الثلاث ٣٩

ج ـ إمكانيات المجتمع التكنولوجية ٣٩

مفاهيم للمراجعة ٤٠ ـ أسئلة للمناقشة ٤٠ـ الملحق (١) ـ كيف تقرأ الرسوم البيانية ٤١ ـ حدود إمكانيات الإنتاج ٤١ ـ المنحنى المتصل ٤٢ ـ الميول والخطوط ٤٢ ـ ميل الخط المنحني ٤٤ ـ انتقال الحركة على طول المنحني ٤٥ ـ بعض الرسومات البيانية الخاصة ٤٥ ـ رسومات التفرق البيانية ٤٦ ـ رسومات بيانية لها أكثر من منحنى ٤٦ ـ ملحق خاص/ مفاهيم للمراجعة/ أسئلة للمناقشة ٤٧

الفصل الثاني الأسواق والحكومة في الاقتصاد والحديث ٤٩

أ ـ ما هو السوق؟ نظام اقتصادي، وليس فوضى اقتصادية ٤٩

آلية عمل السوق ٥٠ ـ توازن السوق/ كيف تحل الأسواق المشاكل الاقتصادية الثلاث ٥١ ـ من يحكم السوق؟/ صورة عن الأسعار والأسواق ٥٢ ـ اليد الخفية والمنافسة الحرة الكلية ٥٣

ب ـ التجارة، والنقود، ورأس المال ٥٤

التجارة والتخصص، وتقسيم العمل ٥٤ ـ النقود. زيت تشحيم التبادل ـ رأس المال ٥٥ ـ التنمية عن طريق التضحية بالاستهلاك الحالي/ رأس المال والملكية الخاصة ٦٥

ج ـ الدور الاقتصادي للحكومة ٥٧

الكفاءة ـ المنافسة غير الكاملة ـ المؤثرات الخارجية ٥٨ ـ السلع العامة ـ الضرائب ـ العدالة ٥٩ ـ النمو والاستقرار الاقتصادي الكلي ٦٠ ـ ملخص ما هو السوق؟ ـ التجارة والنقود، ورأس المال، دور الحكومة الاقتصادي ٦٢ ـ مفاهيم للمراجعة آلية السوق ـ سمات الاقتصاد الحديث ـ دور الحكومة الاقتصادي ٦٣ـ أسئلة للمناقشة ٦٣

الفصل الثالث العناصر الأساسية للعرض والطلب٦٥

أ ـ جدول الطلب ٦٥

منحنى الطلب ٦٦ ـ طلب السوق ـ ما يمكن خلف منحنى الطلب ـ التغير في الطلب ٦٧

ب ـ جدول العرض ـ منحنى العرض ـ ما يمكن خلف منحنى العرض ٦٩

التغيير في العرض ٧١

ج ـ توازن العرض والطلب ٧٢

التوازن باستخدام منحنيات العرض والطلب ٧٣ ـ أثر حدوث انتقال في العرض والطلب ٧٤ ـ تفسير التغييرات في السعر والكمية ٧٥ ـ التبدل المتزامن في العرض والطلب ٧٦ ـ التقنين بواسطة الأسعار ٧٧ ـ ملخص جدول الطلب ـ جدول العرض ـ توازن العرض والطلب ٧٨ ـ مفاهيم للمراجعة. تحليلات العرض والطلب ٧٩ ـ أسئلة المناقشة ٧٩

الجزء الثاني الاقتصاد الجزئي العرض، والطلب وأسواق المنتجات ٨١

الفصل الرابع تطبيقات على العرض والطلب ٨٣

أ ـ مرونة العرض والطلب ٨٣

مرونة الطلب السعرية ـ حساب المرونات ٨٤ ـ تمثيل مرونة السعرية بيانياً ٨٦ ـ المرونة والإيرادات ٨٨ ـ مرون العرض السعرية ٩٠

ب ـ تطبيقات على العرض والطلب/ أثر الضريبة على السعر والكمية ٩١

الأسعار المحددة بموجب القانون ٩٢ ـ الحد الأدنى والحد الأعلى ٩٣ ـ سقف سعر الطاقة ـ التقنين ٩٤ ـ الاقتصاد الزراعي/ التراجع النسبي للزراعة على المدى الطويل ٩٦ ـ تقييد المحصول ٩٧ ـ ملخص أ- مرونة العرض والطلب ٩٧ ـ ب تطبيقات على العرض والطلب ٩٨ ـ مفاهيم للمراجعة. مفاهيم المرونة ـ تطبيقات على العرض والطلب ٩٨ ـ أسئلة للمناقشة ٩٨

الفصل الخامس الطلب وسلوك المستهلك ١٠١

الخيار ونظرية المنفعة ـ المنفعة الحدية وقانون تناقص المنفعة الحدية١٠١ ـ مثال عددي ـ العلاقة بين المنفعة الحدية والكلية ١٠٢ ـ تاريخ نظرية

المنفعة ١٠٣ ـ المنفعة الترتيبية/ شروط التوازن منافع حدية متساوية للدولار على كل سلطة ١٠٤ ـ لماذا تنحدر منحنيات الطلب إلى أسفل ١٠٥ ـ وقت الفراغ والتوزيع الأمثل للوقت ١٠٥ ـ منهج آخر أثر استبدال وأثر الدخل ١٠٦ ـ من الطلب الفردي إلى طلب السوق ـ تغير الطلب ١٠٧ ـ البدائل والمتممات ١٠٨ ـ تقدير المرونات السعرية والداخلية ١٠٩ ـ التناقض في القيمة ـ فائض المستهلك ١١٠ ـ تطبيقات على فائض المستهلك ١١١ ـ ملخص ١١٢ ـ مفاهيم للمراجعة ـ أسئلة للمناقشة ١١٣ ـ الملحق (٥) تحليلات هندسية لتوازن المستهلك/ منحنى السواء ١١٥ ـ قانون الاستبدال ـ خارطة السواء ١١٦ ـ خط الميدانية أو قيد الميزانية ١١٧ ـ الوضع المتوازن للمماس/ التغييرات في الدخل والسعر ١١٨ ـ اشتقاق منحنى الطلب ١١٩ ـ ملخص الملحق/ مفاهيم للمراجعة ١٢٠

الفصل السادس الإنتاج ومؤسسات الأعمال ١٢١

أ ـ نظرية الانتاج والمنتجات الحدية ـ المفاهيم الأساسية ١٢١

دالة الانتاج ـ الانتاج الكلي، والمتوسط، والحدي ١٢٢ ـ قانون تناقص العوائد ١٢٤ ـ العوائد إلى الحجم ـ الانتاجية ١٢٥ ـ المدى الطويل والمدى القصير ١٢٦ ـ التغيير التكنولوجي ١٢٧ ـ دالة الانتاج التراكمية للولايات المتحدة ـ النتائج التجريبية ١٢٨

ب ـ مؤسسات الأعمال ـ طبيعة الشركة/ مؤسسات الأعمال الكبيرة والصغيرة والصغيرة جداً ١٢٩

الملكيات الفردية ـ الشراكة ـ الشراكة المساهمة ١٣٠ ـ محاسن ومساوىء الشركات المساهمة ـ اقتصاديات المؤسسات الانتاجية ١٣١ ـ ملخص ـ نظرية الانتاج والانتاج الحدي ١٣١ ـ مفاهيم للمراجعة ـ نظرية الانتاج ـ مؤسسات الأعمال ١٣٢ ـ أسئلة للمناقشة ١٣٣

الفصل السابع تحليل التكاليف ١٣٤

أ ـ التحليل الاقتصادي للتكاليف ـ التكلفة الكلية الثابتة والمتغيرة ١٣٤

التكلفة الثابتة ـ التكلفة المتغيرة ١٣٥ ـ تعريف التكلفة الحدية ١٣٦ ـ متوسط التكلفة ـ متوسط تكلفة الوحدة ١٣٨ ـ متوسط التكلفة الثابتة والمتغيرة ١٣٩ ـ متوسط التكلفة الأدنى ١٣٩ ـ العلاقة ما بين الانتاج والتكاليف ١٤٠ ـ تناقص العوائد ومنحنيات التكاليف على شكل حرف (U) ١٤٢ ـ اختيار المؤسسة للمدخلات ـ الانتاج الحدي وقاعدة التكلفة الأدنى ١٤٢

ب ـ التكاليف الاقتصادية والمحاسبة في مؤسسات الأعمال ١٤٤

بيان الدخل، أو بيان الربح والخسارة ١٤٤ ـ الميدانية العامة ١٤٦ ـ الأعراف المحاسبية ١٤٧

ج ـ تكاليف الفرص الضائعة ١٤٨

تكلفة الفرصة الضائعة للأسواق ـ تكلفة الفرصة خارج الأسواق الطريق التي لم يطرقها أحد ١٤٩ ـ ملخص التحليل الاقتصادي للتكاليف ـ التكاليف الاقتصادية والمحاسبة في مؤسسات الأعمال تكلفة الفرصة الضائعة ١٥٠ ـ مفاهيم للمراجعة. تحليل التكاليف ـ مفاهيم محاسبية/ أسئلة للمناقشة ١٥١ ـ الملحق (٧). الانتاج، نظرية التكلفة، وقرارات المؤسسة ١٥٣ ـ دالة الانتاج العددية ١٥٣ ـ قانون تناقص الانتاج الحدي ١٥٤ ـ تركيبة العوامل الأقل تكلفة لمستوى معين من المخرجات ١٥٥ ـ منحنيات الناتج المتساوي ١٥٥ ـ منحنيات التكاليف المتساوية ـ كونتورات الناتج المتساوي والتكلفة المتساوية المماس عند التكلفة الأدنى ـ شروط التكلفة الأدنى ١٥٦ ـ ملخص الملحق ـ مفاهيم للمراجعة ـ أسئلة للمناقشة ١٥٧

الفصل الثامن العرض والتوزيع في الأسواق التنافسية ١٥٨

أ ـ سلوك العرض للمؤسسة المنافسة/ سلوك المؤسسة المنافسة ١٥٨

العرض المنافس حيث تتساوى التكلفة الحدية مع السعر ١٥٩ ـ التكلفة الكلية وشرط التوقف عن الإنتاج ١٦٢

ب ـ سلوك العرض في الصناعات المتنافسة ١٦٣

جمع منحنيات العرض لجميع الشركات للحصول على منحنى عرض السوق ١٦٣ ـ توازن المدى القصير والمدى الطويل ١٦٤ ـ المدى الطويل لصناعة منافسة ١٦٥

ج ـ كفاءة الأسواق التنافسية وعدالتها ١٦٦

تقييم آلية السوق ـ مفهوم الكفاءة ـ كفاءة التوازن التنافسي ١٦٦ ـ المكاسب من التجارة ـ التوازن مع تعدد الأسواق ـ تعدد السلع ١٦٨ ـ الدور المركزي للتسعير وفق التكلفة الحدية ١٦٩ ـ الحدود المفروضة على الكفاءة في الأسواق التنافسية ١٧٠ ـ الأسواق غير الكفوءة ١٧٠ ـ الكفاءة مقابل العدالة ـ ملخص أ ـ سلوك العرض المؤسسة المنافسة ١٧١

ب ـ سلوك العرض في الصناعات المنافسة ـ ج ـ كفاءة الأسواق التنافسية وعدالتها ١٧٢

مفاهيم للمراجعة. العرض التنافسي ـ الكفاءة والعدالة/ أسئلة للمناقشة ١٧٣ ـ الملحق (٨): حالات خاصة للأسواق التنافسية العرض والطلب عند التطبيق ١٧٥ ـ قواعد عامة ـ الحالة رقم ١ ـ الحالة رقم ٢ ـ ١٧٥ ـ الحالة رقم ٠٣ العرض الثابت أو العرض عديم المرونة والربح الاقتصادي ١٧٦ ـ الحالة رقم ٤ ـ منحنى العرض المنثني إلى الخلف ١٧٧ ـ الحالة رقم ٥ ـ التحولات في العرض ١٧٧ ـ ملخص الملحق ـ مفاهيم للمراجعة ١٧٨

الفصل التاسع المنافسة غير الكاملة ومشكلة الاحتكار ١٧٩

أ ـ أنماط المنافسة غير الكاملة ١٧٩

تريف المنافسة غير الكاملة/ الرسم البياني ١٨٠ ـ أنواع المنافسة غير الكاملة ١٨٠ ـ الاحتكار الكامل/ احتكار القلة ١٨١ ـ المنافسة مقابل المزاحمة ـ المناقشة الاحتكارية ـ مصادر عدم الكمال في السوق١٨٢ ـ التكاليف وعدم كمال السوق ١٨٣ ـ حواجز الدخول ـ القيود القانونية ١٨٥ ـ ارتفاع تكلفة الدخول ـ الإعلان وتمايز المنتجات ١٨٦

ب ـ الإيراد الحدي والاحتكار/ مفهوم الإيراد الحدي ١٨٧

السعر والكمية والإيراد الكلي ١٨٧ ـ الإيراد الحدي والسعر/ كيف يمكن لمحتكر تحقيق الربح الأقصى؟ ١٨٩ ـ توازن الإحتكار عن طريق الرسومات البيانية ـ المنافسة الكاملة كمرشد للمنافسة غير الكاملة ١٩١ ـ مبدأ الحدية ونسيان ما فات/ ملخص = أنماط المنافسة غير الكاملة ١٩٣ ـ الإيراد الحدي والإحتكار/ مفاهيم للمراجعة

أ ـ أنماط المنافسة غير الكاملة ـ الإيراد الحدي والاحتكار أسئلة للمناقشة ١٩٤

الفصل العاشر احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية ١٩٦

أ ـ سلوك المنافسين في أسواق منافسة غير كاملة ١٩٦

سبب أهمية التركز الصناعي ١٩٧ ـ نظريات المنافسة غير الكاملة ١٩٩ ـ القلة الاحتكارية المتواضعة ١٩٩ ـ المنافسة الاحتكارية ٢٠٠ ـ المنافسة بين القلة ٢٠٢

ب ـ سلوك الشركات المساهمة الكبرى ٢٠٣

الفصل ما بين الملكية والسيطرة على الشركات المساهمة الضخمة ٢٠٣ ـ فرضيات شو مبيتر ٢٠٤

ج ـ موازنة عامة للمنافسة غير الكاملة ٢٠٦
التكاليف الاقتصادية للمنافسة غير الكاملة ٢٠٦ ـ دراسة تجريبية عن تكاليف الاحتكار ٢٠٧ ـ استراتيجيات التدخل ٢٠٨ ـ ملخص ـ أ ـ سلوك المنتجين في أسواق منافسة غير كاملة ٢٠٩ ـ ب ـ سلوك الشركات المساهمة الضخمة ٢١٠ ـ جـ ـ المنافسة غير الكاملة في الميزان ٢١٠ ـ مفاهيم للمراجعة· المنافسة غير الكاملة ـ سلوك الشركات الضخمة ـ المناقشة غير الكاملة في الميزان ٢١٠ ـ أسئلة للمناقشة ٢١٨

الفصل الحادي عشر المجازفة، وعدم اليقين، ونظرية الألعاب ٢١٣

أ ـ اقتصاديات المجازفة وعدم اليقين
المضاربة شحن البضائع عبر الزمان والمكان ٢١٤ ـ المضاربة وسلوك السعر عبر الزمن ٢١٥ ـ توزيع المخاطرة عن طريق التحوط ٢١٥ ـ لماذا يؤدي تثبيت المضاربين للأسعار إلى زيادة المنفعة ٢١٦ ـ المجازفة وعدم اليقين ٢١٨ ـ التأمين وتوزيع المخاطر ٢١٩ ـ أسواق رأس المال وتقاسم المخاطرة ٢٢٠ ـ فشل السوق في تقديم المعلومات ٢٢٠ ـ الخطر المعنوي والخيار غير المواتي ٢٢٠ ـ الضمان الاجتماعي ٢٢١
ب ـ نظرية الألعاب ٢٢٢
المفاهيم الأساسية ٢٢٣ ـ استراتيجيات بديلة ٢٢٣ ـ الاستراتيجية المسيطرة ٢٢٤ ـ توازن ناش ٢٢٤ ـ بعض الأمثلة المهمة على نظرية الألعاب/ تواطؤ أم عدم تواطؤ ٢٢٥ ـ لعبة التلوث ٢٢٦ ـ اللعبة المالية ـ النقدية ٢٢٧ ـ نظرية الألعاب في كل مكان ٢٢٨ ـ ملخص أ ـ اقتصاديات المجازفة وعدم اليقين ٢٢٨ ـ ب ـ نظرية الألعاب٢٢٩ ـ أسئلة للمناقشة ـ مسألة التأمين ٢٣٠

الجزء الثالث: أسواق العوامل وتوزيع الدخل ٢٣٣

الفصل الثاني عشر الدخل وتسعير عوامل الإنتاج ٢٣٥

أ ـ توزيع الدخل والثروة ـ الدخل/ دور الحكومة ٢٣٦
تقسيم عامل الانتاج مقابل توزيع الدخل الفردي ٢٣٧ ـ الثروة ٢٣٨
ب ـ الانتاجية الحدّية وسعر المدخلات ٢٣٩
طبيعة الطلب على عوامل الانتاج ٢٣٩ ـ الطلب على عوامل الانتاج هو طلب مشتق ٢٣٩ ـ الطلبات على العوامل تعتمد على بعضها البعض ٢٤٠ ـ مراجعة نظرية الانتاج ٢٤١ ـ إيراد الناتج الحدي ٢٤١ ـ حالة تنافسية ـ حالة المنافسة غير الكاملة ٢٤٢ ـ الطلب على المدخلات ٢٤٢ ـ طلب المؤسسات الساعية لتحقيق أقصى ربح على العوامل ٢٤٢ ـ إيراد الناتج الحدّي والطلب على المدخلات ٢٤٣ ـ قاعدة التكلفة الأدنى ٢٤٣ ـ عرض عوامل الانتاج ٢٤٤ ـ تقرير سعر عوامل الانتاج بالعرض والطلب ٢٤٤ ـ الشرائح الصغيرة والأيدي الكثيرة ٢٤٦ ـ الأغنياء والآخرون ٢٤٦ ـ توزيع الدخل القومي ٢٤٧ ـ نظرية الانتاجية الحدّية وتعدد المدخلات ٢٤٩ ـ ملخص أ ـ توزيع الدخل والثروة، ب الانتاجية الحدية وسعر المدخلات ٢٤٩ ـ مفاهيم للمراجعة ٢٥٠ ـ أسئلة للمناقشة ٢٥٠

الفصل الثالث عشر الأجور وسوق العمل ٢٥٢

أ ـ تقرير الأجور في ظل المنافسة الكاملة ٢٥٢
المستوى العام للأجور ٢٥٢ ـ الطلب على العمالة ٢٥٣ ـ مقارنات دولية ٢٥٥ ـ اختلاف الأجور بين المجموعات ٢٥٦ ـ الفروقات في الوظائف التباين في تعويضات الأجر ٢٥٧ ـ الفروقات بين الناس: نوعية العمالة ٢٥٧ ـ الفروقات في الناس أجور الأفراد المتميزين ٢٥٩ ـ غياب المنافسة الكاملة. المجموعات غير المتنافسة ٢٦٠
ب ـ التميز بسبب العرق والجنس ٢٦١
اقتصاديات التميز ٢٦١ ـ التميز الاقتصادي ضد النساء ٢٦٢ ـ الأدلة التجريبية ٢٦٣ ـ خفض التميز في سوق العمل ٢٦٣ ـ تشابه القيم ٢٦٤ ـ هياكل الأجور ٢٦٤ ـ التقدم غير المتوازي ٢٦٥
ج ـ عرض العمالة ٢٦٦
محددات العرض ـ ساعات العمل ٢٦٦ ـ المشاركة في القوى العاملة ٢٦٧ ـ الهجرة ٢٦٧ ـ النتائج التجريبية ٢٦٨
د ـ الحركة العمالية الأمريكية ٢٦٩
تاريخ نقابات العمال وممارستها ٢٦٩ ـ الحكومة والمساومة الجماعية ٢٧٠ ـ كيف ترفع النقابات الأجور ٢٧٠ ـ عدم قدرة المساومة الجماعية نظرياً على البت في الأمور ٢٧١ ـ التأثيرات على الأمور والتشغيل ٢٧١ ـ هل ساعدت النقابات على رفع الأجور؟ ٢٧٢ ـ اجمالي التأثيرات ٢٧٢ ـ التأثيرات على التشغيل ٢٧٢ ـ ملخص. أ ـ تقرير الأجور في ظل المنافسة الكاملة ـ ب ـ التميز بسبب العرف والجنس ٢٧٣ ـ جـ ـ عرض العمالة ـ د الحركة العمالية الأمريكية ٢٧٣ ـ مفاهيم للمراجعة: تقرير الأجر في ظل المنافسة الكاملة ـ التميز في أسواق العمل ٢٧٤ ـ عرض العمالة ـ تأثير النقابات ٢٧٤ ـ أسئلة للمناقشة ٢٧٤

الفصل الرابع عشر الأرض ورأس المال ٢٧٦

أ ـ الأرض والإيجار ٢٧٦
الإيجار كإيراد من عوامل ثابتة ٢٧٦ ـ فرض الضريبة على الأرض ٢٧٧ ـ توازن السوق ٢٧٧ ـ تسعير عامل الانتاج والكفاءة الإيجار وسعر عامل الانتاج كأدوات لتقنين الموارد الشحيحة ٢٧٨
ب ـ رأس المال، والفائدة، والأرباح ٢٧٩
المفاهيم الأساسية ٢٧٩ ـ أسعار وبدلات إيجار السلع الانتاجية ٢٧٩ ـ معدل العائد عن السلع الانتاجية ٢٧٩ ـ الأرباح كعائد على رأس المال ٢٨٠ ـ الأحوال المالية وأسعار الفائدة ٢٨٠ ـ أسعار الفائدة الحقيقية مقابل الإسمية ٢٨١ ـ القيمة الحالية للأصول ٢٨٢ ـ القيمة الحالية للأصول الدائمة ٢٨٢ ـ المعادلة العامة للقيمة الحالية ٢٨٢ ـ العمل لرفع القيمة الحالية ٢٨٣ ـ مراجعة ٢٨٤ ـ نظرية رأس المال ٢٨٤ ـ الانتاج غير المباشر ٢٨٤ ـ تناقص العوائد والطلب على رأس المال ٢٨٥ ـ تحديد الفائدة وعائد رأس المال ٢٨٥ ـ التحليلات البيانية للعائد على رأس المال ٢٨٦ ـ توازن المدى القصير ٢٨٦ ـ توازن المدى الطويل ٢٨٧ ـ تطبيقات على النظرية الكلاسيكية لرأس المال ٢٨٧ ـ الضرائب والتضخم ـ الاضطرابات التكنولوجية ـ عدم اليقين والتوقعات ٢٨٧ ـ الأرباح ـ احصاءات الأرباح المبلغ عنها ٢٨٩ ـ محددات الأرباح ١ ـ الأرباح كعوائد ضمنية ٢٩٠ ـ ٢ ـ الأرباح كمكافأة، على تحمل المخاطرة والتجديد ٢٩١ ـ ٣ ـ الأرباح كعوائد احتكار ٢٩١ ـ هل تحقق الشركات فيضاً من الأرباح ٢٩١ ـ ملخص أ ـ الأرض والايجار ـ ب ـ رأس المال، والفائدة، والأرباح ٢٩٢ ـ مفاهيم للمراجعة الأرض ـ رأس المال ٢٩٣ ـ أسئلة للمناقشة ٢٩٣

الجزء الرابع الكفاءة، والعدالة، والبيئة، والحكومة ٢٩٥

الفصل الخامس عشر الأسواق والكفاءة الاقتصادية ٢٩٧

أ ـ كفاءة المنافسة الكاملة ٢٩٨
التوازن العام ونظرية اليد الخفية ٢٩٨ ـ التفاعل بين جميع الأسواق في التوازن العام ٢٩٩ ـ التدفق الدائري ـ خواص التوازن العام التنافسي ـ

المبادىء الأساسية ٢٩٩ ـ تحليلات مفصلة للتوازن العام ـ ١ ـ توازن المستهلك ـ ٢ ـ توازن المنتج ٣٠١ ـ التاريخ الطويل للكفاءة ٣٠٢ ـ التوازن العام في أثناء العمل/ عرض بياني ٣٠٣ ـ كفاءة التجارة الدولية الحرة ـ الأسعار في ظل الاشتراكية ٣٠٤
ب ـ المؤهلات ٣٠٥
فشل الأسواق ـ المنافسة غير الكاملة ٣٠٥ ـ المؤثرات الخارجية ـ عدم اكتمال المعلومات ـ هل يعمل علم الاقتصاد في فراغ؟ ٣٠٦ ـ التوزيع الأولي للدخل كلمة أخيرة حول السياسة الاقتصادية ٣٠٧ ـ ملخص: أ ـ كفاءة المنافسة الكاملة ٣٠٧ ـ ب ـ المؤهلات ٣٠٨ ـ مفاهيم للمراجعة: ٣٠٨ ـ أسئلة للمناقشة ٣٠٨

الفصل السادس عشر الحكومة، الخيار العام، والرعاية الصحية٣٠٩

أ ـ سيطرة الحكومة على الاقتصاد ٣١٠
أدوات السياسة الحكومية ٣١٠ ـ تاريخ فرض الضرائب والإنفاق الحكومي ٣١١ ـ نمو السيطرة الحكومية واللوائح التنظيمية ٣١١ ـ وظائف حكومية ـ تحسين الكفاءة الاقتصادية ٣١٢ ـ حدود اليد الخفية ـ الاعتماد المتبادل الذي لا مفر منه ـ تعطل المنافسة الكاملة ٣١٣ ـ المؤثرات الخارجية والسلع العامة ـ المعلومات غير الكاملة ـ تحسين توزيع الدخل ٣١٣ ـ استخدام السياسات الاقتصادية الجزئية لتحقيق الاستقرار الاقتصادي ٣١٤ ـ تمثيل الدولة في المحافل الدولية ٣١٤
ب ـ نظرية الخيار العام كيف تصنع الحكومة قراراتها ٣١٥
كيف تختار الحكومة ٣١٥ ـ اللعبة السياسية ـ آليات الخيار العام ـ نتائج الخيار الجماعي ٣١٦ ـ هل الخيار العام كفؤ؟ ٣١٧ ـ قواعد بديلة لصنع القرار ـ الإجماع ـ حكم الأغلبية ٣١٨ ـ تجنب استبداد الأغلبية ٣١٩ ـ التصويت الدائري والمفارقة الانتخابية ٣٢٠ ـ تطبيقات على نظرية الخيار العام ـ الحتمية البيروقراطية ٣٢١ ـ قصر الآفاق الزمنية ٣٢٢
ج ـ المشكلة الشائكة للرعاية الصحية ٣٢٢
خصائص قطاع الرعاية الصحية ٣٢٣ ـ دور الحكومة في الرعاية الصحية ٣٢٤ ـ بدائل أخرى لإصلاح الرعاية الصحية ٣٢٥ ـ ملخص أ ـ سيطرة الحكومة على الاقتصاد ـ ب ـ نظرية الخيار العام. كيف تصنع الحكومة قراراتها ـ جـ ـ المشكلة الشائكة للرعاية الصحية ٣٢٩ ـ مفاهيم للمراجعة وظائف الحكومة ـ الخيار العام ـ فشل السوق في الرعاية الصحية ٣٣٠ ـ أسئلة للمناقشة: ٣٣٠

الفصل السابع عشر فرض الضرائب والإنفاق الحكومي ٣٣٢

أ ـ نفقات الحكومة ـ الفدرالية المالية ٣٣٢
النفقات الفدرالية ٣٣٤ ـ إنفاق الولايات والحكم المحلي ـ الأثر الاقتصادي لإنفاق الحكومة ٣٣٥
ب ـ السمات الاقتصادية لفرض الضرائب ٣٣٦
مبادىء فرض الضرائب ٣٣٦ ـ العدالة الأفقية والعمودية ـ حول عملية في فرض الضرائب ٣٣٧ ـ الضرائب التصاعدية والتنازلية ٣٣٧ ـ الضرائب المباشرة وغير المباشرة ـ فرض الضرائب الفدرالية ٣٣٨ ـ الضريبة على الدخل الفردي ٣٣٨ ـ تآكل القاعدة الضريبة ـ ضريبتا الانتاج والمبيعات ـ ضرائب الضمان الاجتماعي ٣٤١ ـ ضرائب دخل الشركات ـ ضرائب القيمة المضافة ٣٤٢ ـ ضرائب الولايات والحكم المحلي ـ ضريبة الممتلكات ـ ضريبة المبيعات ـ الضرائب الأخرى ٣٤٣ ـ الضرائب والكفاءة ٣٤٣ ـ ضرائب رامسي ٣٤٤ ـ الكفاءة مقابل العدالة ٣٤٥ ـ ثورة الثمانينات المالية ٣٤٥ ـ السياسة الضريبية ـ سياسة الميزانية ـ التخفيف من اللوائح التنظيمية ٣٤٦ ـ تقييم اجمالي ـ اقتصاديات جانب العرض ومنحنى لافر ٣٤٧ ـ تجربة جانب العرض ـ فرض الضريبة على السيء بدلاً من الجيد ـ الضرائب الخضراء ٣٤٩ ـ المشكلة الشائكة لوقع الضريبة ٣٥٠ ـ وقع الضرائب الفدرالية والتحويلات ٣٥١ ـ ملخص أ ـ نفقات الحكومة ٣٥١ ـ ب ـ النواحي الاقتصادية لفرض الضرائب ٣٥٢ ـ مفاهيم للمراجعة النفقات الحكومية والوقع المالي ـ فرض الضرائب ٣٥٢ ـ أسئلة للمناقشة ٣٥٣

الفصل الثامن عشر كبح قوى السوق السياسات التنظيمية والمضادة للاحتكار ٣٥٥

أ ـ تنظيم الأعمال. النظرية والتطبيق ٣٥٥
نوعان من اللوائح التنظيمية ـ ما الداعي لتنظيم الصناعة؟ احتواء قوة السوق ٣٥٦ ـ معالجة فشل المعلومات ـ التعامل مع المؤثرات الخارجية ـ نظريات مجموعات المصالح عن اللوائح التنظيمية ٣٥٧ ـ تنظيم مرفق عام يدير احتكاراً طبيعياً ٣٥٨ ـ التسعير المنظم بشكل مثالي ٣٥٩ ـ تكاليف اللوائح التنظيمية ـ حركة خفض القيود التنظيمية ٣٦٠
ب ـ سياسة مكافحة الاحتكار ـ مراجعة المنافسة غير الكاملة ٣٦٣
اطار التشريعات ـ قانون شيرمان (١٨٩٠) ـ قانون كلاتيون (١٩١٤) ٣٦٤ ـ لجنة التجارة الفدرالية ـ القضايا الأساسية في مكافحة الاحتكار. السلوك والبنية، وعمليات الاندماج ـ السلوك غير القانوني ـ الولايات المتحدة ضد الكليات والجامعات ٣٦٥ ـ البنية هل الضخامة أمر سيء؟ التطورات الحديثة ٣٦٦ ـ الدمج القانون والممارسة ـ قوانين مكافحة الاحتكار والكفاءة ٣٦٨ ـ ملخص أ ـ تنظيم الأعمال. النظرية والتطبيق ـ ب ـ سياسة مكافحة الاحتكار ٣٧٠ ـ مفاهيم للمراجعة: التنظيم ـ سياسة مكافحة الاحتكار ٣٧٠ ـ أسئلة للمناقشة ٣٧١

الفصل التاسع عشر الموارد الطبيعية والاقتصاديات البيئية ٣٧٢

أ ـ التلوث ومحدودية الموارد ٣٧٣
مالثوس وعلم التشاؤم ٣٧٣ ـ تنبؤات مالثوس الخاطئة ـ السكان، والتلوث، ومستويات المعيشة ٢٧٤
ب ـ توزيع الموارد في السوق ٣٧٥
فئات المصادر ـ الموارد القابلة للاستملاك مقابل غير القابلة للاستملاك ٣٧٥ ـ الموارد المتجددة مقابل الموارد غير المتجددة ٣٧٦ ـ توزيع الموارد الطبيعية القابلة للاستملاك ٣٧٧ ـ توجهات سعر الموارد ٣٧٩
ج ـ كبح المؤثرات الخارجية اقتصاديات البيئة ٣٨٠
السلع الخاصة مقابل السلع العامة ٣٨١ ـ عدم كفاءة السوق مع المؤثرات الخارجية ٣٨٢ ـ تحليلات عدم الكفاءة ـ التلوث الكفؤ اجتماعياً ٣٨٢ ـ التحليلات البيانية للتلوث ٢٨٣ ـ سياسات تصحيح المؤثرات الخارجية ٣٨٤ ـ برامج الحكومة ـ السيطرة المباشرة ٣٨٤ ـ حل السوق: فرض رسوم على إطلاق الملوثات ـ حل السوق أذونات متداولة لإطلاق ثاني أكسيد ٣٨٥ ـ طرق خاصة ـ المفاوضات ونظرية كوآس ـ قواعد المسؤولية ٣٨٧ ـ هل نبطىء أم لا: قضية التغيير المناخي ٣٨٨ ـ ملخص أ ـ السكان ومحدودية الموارد ـ ب ـ توزيع الموارد في السوق ٣٩٠ ـ جـ ـ كبح المؤثرات الخارجية. اقتصاديات البيئة ٣٩٠ ـ مفاهيم للمراجعة السكان والموارد الطبيعية ـ اقتصاديات البيئة ٣٩١ ـ أسئلة للمناقشة ٣٩١

الفصل العشرون توزيع الدخل والصراع ضد الفقر ٣٩٢

أ ـ قياس عدم المساواة ٣٩٢

توزيع الدخل والثروة ٣٩٢ ـ كيف نقيس عدم المساواة بين فئات الدخل ٣٩٣ ـ عدم المساواة في مناطق مختلفة ـ توزيع الثروة ٣٩٥ ـ الاتجاهات العامة في الفقر وقياسها ـ ما هو الفقر؟ ٣٩٦ ـ من هم الفقراء؟ ٣٩٧ ـ اتجاهات عامة في عدم المساواة والفقر ـ تناقص عدم المساواة (١٩٣٠ ـ ١٩٧٥) ٣٩٨ ـ توسع الفجوات (١٩٧٥ ـ ١٩٩٢) ٣٩٨

ب ـ مصادر عدم المساواة ٣٩٩

عدم المساواة في الدخل من العمل ـ القدرات والمهارات ٤٠٠ ـ كثافة العمل ـ الوظائف ٤٠٠ ـ عوامل أخرى ـ عدم المساواة في الدخل من الممتلكات ٤٠١ ـ مصادر الثروة ـ المجازفة الرأسمالية ـ الميراث ٤٠٢

ج ـ المساواة مقابل الكفاءة: ما مدى إعادة التوزيع؟ ٤٠٢

تكلفة المساواة ٤٠٢ ـ المساواة مقابل الكفاءة/ التكاليف الاقتصادية/ إعادة توزيع الدخل ٤٠٢ ـ ما هو حجم التسرب؟ ٤٠٤ ـ جمع التسربات ٤٠٥ ـ السياسات المناهضة للفقر: البرامج والانتقادات ـ ظهور دولة الزمان ٤٠٥ ـ برامج ضمان الدخل ٤٠٥ ـ وجهتا نظر في الفقر ٤٠٦ ـ مشكلة الحوافز المقدمة إلى الفقراء ـ الإضافات على دخل الفقراء ٤٠٧ ـ الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب ـ الدليل التجريبي ٤٠٨ ـ ملخص: أ ـ قياس عدم المساواة ـ ب ـ مصادر عدم المساواة ـ جـ ـ المساواة مقابل الكفاءة: ما هو مقدار إعادة التوزيع ٤٠٩ ـ مفاهيم للمراجعة. قياس عدم المساواة ـ تحليلات وسياسات مكافحة الفقر ٤١٠ ـ أسئلة للمناقشة ٤١٠

الجزء الخامس المفاهيم الأساسية للاقتصاد الكلي ٤١٣

الفصل الحادي والعشرون نظرة متمعنة في قضايا الاقتصاد الكلي ٤١٥

أ ـ ما هو موضوع الاقتصاد الكلي؟ ٤١٦

الاقتصاد الجزئي مقابل الاقتصاد الكلي ٤١٦ ـ الاهتمامات الأساسية للسياسة الاقتصادية الكلية ٤١٦ ـ أهداف وأدوات الاقتصاد الكلي ـ قياس النجاح الاقتصادي ٤١٨ ـ المخرجات ٤١٩ ـ العمالة العالية، والبطالة المنخفضة ٤٢٠ ـ استقرار الأسعار ٤٢١ ـ أدوات السياسة ٤٢٢ ـ السياسة المالية ـ السياسة النقدية ـ سياسات الدخل ٤٢٣ ـ الرباط الأجنبي ٤٢٤

ب ـ تاريخ الاقتصاد الكلي وعلاقته بالعرض والطلب الاجماليان ٤٢٥

الاقتصاد الكلي من الداخل: العرض والطلب الاجماليان ٤٢٥ ـ تعريفات العرض والطلب الاجماليان ٤٢٥ ـ منحنيات العرض الاجمالي والطلب الاجمالي ـ توازن الاقتصاد الكلي ٤٢٨ ـ قضايا الاقتصاد الكلي في التاريخ (١٩٠٠ ـ ١٩٩٣) ٤٢٩ ـ طفرة زمن الحرب ٤٢٩ ـ صدمات العرض والكساد والتضخمي ـ تقييد السيولة النقدية (١٩٧٩ ـ ١٩٨٢) ٤٣٠ ـ دور السياسة الاقتصادية ٤٣١ ـ ملخص: أ ـ ما هو موضوع الاقتصاد الكلي؟ ٤٣٢ ـ ب ـ قضايا الاقتصاد الكلي في التاريخ والعرض والطلب الاجماليان ٤٣٣ ـ مفاهيم للمراجعة: المفاهيم الرئيسية للاقتصاد الكلي العرض والطلب الاجماليان ٤٣٤ ـ أسئلة للمناقشة ٤٣٤

الفصل الثاني والعشرون الدخل القومي وحسابات الانتاج ٤٣٦

الناتج المحلي الاجمالي: مقياس الأداء الاقتصادي ٤٣٦ ـ مقياسان للناتج القومي: تدفق السلع أو تدفق الكسب ٤٣٧ ـ منهج تدفق المنتجات ـ منهج الكسب أو التكلفة ـ تكافؤ كلا المنهجين ٤٣٧ ـ حسابات الأعمال والناتج المحلي الاجمالي ٤٣٨ ـ مشكلة «الازدواجية في الحساب» ٤٣٩ ـ القيمة المضافة في الحلقة السفلى ٤٤٠ ـ تفاصيل الحسابات القومية ـ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي مقابل الاسمي: تثبيط الناتج المحلي بالرقم القياسي للأسعار ٤٤١ ـ الاستثمار والتكوين الرأسمالي ٤٤٣ ـ الحكومة ـ استثناء الدفعات التحويلية ٤٤٥ ـ صافي الصادرات ـ مثال عددي ـ تبسيط ٤٤٦ ـ الناتج المحلي الاجمالي والناتج المحلي الصافي والناتج القومي الاجمالي ٤٤٦ ـ الناتج المحلي الاجمالي والناتج المحلي الصافي والناتج القومي الاجمالي ٤٤٦ ـ الناتج المحلي الاجمالي والناتج المحلي الصافي. نظرة إلى الأرقام ٤٤٨ ـ منهج تدفق المنتجات ـ منهج تدفق التكاليف ٤٤٨ ـ من الناتج المحلي الاجمالي إلى دخل الإنفاق/ الدخل القومي ٤٤٩ ـ الدخل المتاح للإنفاق ٤٤٩ ـ تطابق قيم الادخار والاستثمار المحسوبان ٤٥٠ ـ من «أ ن م» إلى صافي الرفاهية الاقتصادية (ص ر أ): صافي الرفاهية الاقتصادية ٤٥١ ـ إضافات: قيمة وقت الفراغ ـ الاقتصاد السري ٤٥١ ـ نواقص: الإضرار البيئية ـ المحاسبة الخضراء ٤٥٢ ـ ملخص ٤٥٣ ـ مفاهيم للمراجعة ٤٥٤ ـ أسئلة للمناقشة ٤٥٤

الفصل الثالث والعشرون: الاستهلاك والاستثمار ٤٥٥

أ ـ الاستهلاك والإدخار ٤٥٥

أنماط نفقات الميدانية ٤٥٦ ـ الاستهلاك، والدخل، والادخار ٤٥٨ ـ دالة الاستهلاك ـ نقطة التعادل ٤٥٩ ـ دالة الادخار ـ الميل الحدي للاستهلاك ٤٦٠ ـ الميل الحدي للإدخار ـ مراجعة قصيرة للتعريفات ٤٦٢ ـ السلوك الاستهلاكي القومي ـ محددات الاستهلاك ٤٦٣ ـ دخل الانفاق الجاري ـ الدخل الدائم ونموذج دورة الحياة في الاستهلاك ٤٦٣ ـ الثروة والمؤثرات الأخرى ٤٦٤ ـ دالة الاستهلاك القومية ـ تراجع الإدخار ٤٦٥

ب ـ الاستثمار ٤٦٦

محددات الاستثمار ٤٦٦ ـ الإيرادات ٤٦٧ ـ التكاليف ٤٦٨ ـ التوقعات ٤٦٩ ـ منحنى طلب الاستثمار ٤٦٩ ـ انتقال منحنى الطلب على الاستثمار ـ الاستثمار المتقلب ٤٧١ ـ نحو نظرية الطلب الاجمالي ٤٧١ ـ ملخص أ ـ الاستهلاك والإدخار ـ ب ـ الاستثمار ٤٧٢ ـ مفاهيم للمراجعة الاستهلاك والادخار ـ الاستثمار ٤٧٢ ـ أسئلة للمراجعة ٤٧٢

الفصل الرابع والعشرون الطلب الاجمالي ونموذج المضاعف ٤٧٤

أ ـ الأسس التحليلية للطلب الاجمالي ٤٧٤

منحنى الطلب الاجمالي/ المنحدر إلى الأسفل ٤٧٦ ـ انتقال الطلب الاجمالي ٤٧٨ ـ الأهمية النسبية للعوامل المؤثرة في الطلب ٤٧٩

ب ـ نموذج المضاعف الأساسي ٤٨٠

تحديد المخرجات بالإدخار والاستثمار ٤٨٠ ـ معنى التوازن ٤٨١ ـ تحديد المخرجات بالاستهلاك والاستثمار ٤٨١ ـ آلية التعديل ـ الكميات المخطط لها مقابل الكميات الفعلية ٤٨٢ ـ تحليل حسابي ٤٨٣ ـ المضاعف ـ سقائف الخشب والنجارين ٤٨٤ ـ الصورة البيانية للمضاعف ـ المضاعف ضمن إطار ع أ ـ ط أ ٤٨٥ ـ متناقضة التوفير ٤٨٧ ـ حل التناقض ٤٨٨ ـ ملخص: أ ـ الأسس التحليلية للطلب الاجمالي ـ ب ـ نموذج المضاعف الأساسي ٤٨٩ ـ مفاهيم للمراجعة. الطلب الاجمالي ـ نموذج المضاعف الأساسي ٤٩٠ ـ أسئلة للمناقشة ٤٩٠

الفصل الخامس والعشرون الحكومة، والتجارة الدولية والمخرجات ٤٩١

أ ـ تأثير الحكومة على المخرجات ٤٩١

كيف تؤثر السياسات المالية للحكومة في المخرجات ٤٩٢ ـ وقع الضرائب

على الطلب الاجمالي ٤٩٣ ـ مثال عددي ٤٩٤ ـ مضاعفات السياسة المالية ٤٩٥ ـ تأثير الضرائب ٤٩٦ ـ السياسة المالية عند التطبيق ٤٩٧

ب ـ التجارة الدولية والاقتصاد الكلي ٤٩٨

التجارة الخارجية والنشاط الاقتصادي صافي الصادرات المفاهيم والتوجهات ٤٩٨ ـ محددات صافي الصادرات ٤٩٩ ـ تأثير التجارة على أ ن م ٥٠٠ ـ الميل الحدي للاستيراد وخط الانفاق ٥٠١ ـ مضاعف الاقتصاد المفتوح ٥٠٢ ـ العجز التجاري للولايات المتحدة والنشاط الاقتصادي ٥٠٣ ـ المضاعفات عند التطبيق ـ تقديرات المضاعفات ٥٠٣ ـ ما هو أبعد من نموذج المضاعف ٥٠٥ ـ ملخص أ ـ تأثير الحكومة على المخرجات ـ ب ـ التجارة الدولية والاقتصاد الكلي ٥٠٥ ـ مفاهيم للمراجعة مشتريات الحكومة وفرض الضرائب ـ نظرية الاقتصاد الكلي لاقتصاد مفتوح ٥٠٦ ـ أسئلة للمناقشة ٥٠٦ ـ الملحق (٥): جبر المضاعف ٥٠٩

الفصل السادس والعشرون النقود والأعمال المصرفية التجارية ٥١١

أ ـ النقود وأسعار الفائدة ٥١١

تطور النقود ـ المقايضة ٥١١ ـ النقود السلعية ـ النقود الورقية ـ النقود البنكية ـ استمرار التطور ٥١٣ ـ مكونات العرض النقدي ـ نقود التعاملات ٥١٣ ـ النقود بالمفهوم الواسع ٥١٤ ـ أسعار الفائدة إيجار النقود ـ تشكيلة من أسعار الفائدة ـ المجازفة ٥١٥ ـ السيولة ـ التكاليف الإدارية ٥١٦ ـ أسعار الفائدة الإسمية مقابل الأسعار الحقيقية ٥١٧ ـ الطلب على النقود ـ وظائف النقود ـ تكاليف الاحتفاظ بالنقود ٥١٨ ـ مصدران للطلب على النقود ـ الطلب على النقود لغرض المعاملات ٥١٨ ـ الطلب على النقود كحافظة للقيمة ٥١٩

ب ـ الأعمال المصرفية والعرض النقدي ٥٢٠

الأعمال المصرفية كقطاع تجاري/ مشروع تجاري ـ كيف تطورت البنوك عن مؤسسات صياغة الذهب ٥٢١ ـ الأعمال المصرفية الحديثة ذات الاحتياط الجزئي/ متطلبات الاحتياطي القانوني ٥٢٢ ـ عملية إنشاء الودائع ـ كيف يتم إنشاء الودائع بنوك الجيل الأول ٥٢٣ ـ سلسلة من المضاعفات على البنوك الأخرى ـ بنوك الجيل الثاني ـ بنوك الجيل التالي ٥٢٤ ـ توازن النظام النهائي ٥٢٤ ـ مضاعف العرض النقدي ٥٢٥ ـ قيدان يحدان من إنشاء الودائع ـ التسرب النقدي للتداول بين الناس ٥٢٧ ـ احتمال وجود احتياطات فائضة ٥٢٧ ـ ملخص أ ـ النقود وأسعار الفائدة ـ ب ـ الأعمال المصرفية وعرض النقود ٥٢٨ ـ مفاهيم للمراجعة جوهر العملة ـ أسعار الفائدة ـ الطلب على النقود ـ الأعمال المصرفية ٥٢٩ ـ أسئلة للمناقشة ٥٢٩ ـ ملحق الفصل (٢٦) السوق المالي ٥٣٢ ـ الانهيار العظيم ٥٣٢ ـ نظرية السوق الكفء ٥٣٣ ـ الأساس المنطقي لوجهة نظر السوق الكفء ـ المسار العشوائي ٥٣٤ ـ اعتراضات ـ الاستراتيجيات المالية ٥٣٥ ـ ملخص الملحق ٥٣٦ ـ مفاهيم للمراجعة ٥٣٦ ـ أسئلة للمناقشة. ٥٣٦ ـ

الفصل السابع والعشرون. البنوك المركزية والسياسة النقدية ٥٣٨

أ ـ البنوك المركزية ونظام الاحتياطي الفدرالي ٥٣٨

نظام الاحتياطي الفدرالي ـ بنية الاحتياطي الفدرالي ٥٣٨ ـ من المسؤول؟ ٥٣٩ ـ استقلال؟ ٥٤٠ ـ نظرة على عمليات الفدرالي ٥٤١ ـ الميزانية العامة لبنوك الاحتياطي الفدرالي ٥٤٢ ـ ضوابط السياسة النقدية/ عمليات السوق المفتوح ٥٤٣ ـ التأثير على النقد ـ الإجراءات المتبعة ٥٤٤ ـ اختيار السياسات ـ سياسة سعر الخصم أداة ثانية ٥٤٥ ـ تغيّرسعر الخصم ـ تغيير متطلبات الاحتياطي ٥٤٦ ـ متطلبات الاحتياطي القانوني ـ تأثير التغير في الاحتياطي القانوني ـ خفض القيود المالية ٥٤٧ ـ حركات الاحتياطي الدولية ٥٤٨ ـ الأنشطة المالية الأخرى للحكومة ٥٤٩

ب ـ تأثير النقود على المخرجات والأسعار ٥٥٠

آلية انتقال الآثار النقدية ٥٥٠ ـ سوق العملة ـ العرض والطلب على النقود ٥٥١ ـ الآلية النقدية ٥٥٣ ـ تحليلات بيانية للسياسة النقدية ٥٥٤ ـ السياسة النقدية في اقتصاد مفتوح ٥٥٥ ـ السياسة النقدية/ من خلال الطلب الاجمالي ـ العرض الاجمالي ٥٥٦ ـ التأثيرات النقدية على المدى الطويل ٥٥٧ ـ من الطلب الاجمالي إلى العرض الاجمالي ٥٥٨ ـ ملخص أ ـ الأعمال المصرفية المركزية ونظام الاحتياطي الفدرالي ٥٥٨ ـ ب ـ تأثيرات النقود على المخرجات والأسعار ٥٥٩ ـ مفاهيم للمراجعة. الأعمال المصرفية المركزية ـ آلية انتقال الآثار النقدية ٥٦٠ ـ أسئلة للمراجعة ٥٦٠

الجزء السادس العرض الاجمالي والتنمية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية الكلية ٥٦١

الفصل الثامن والعشرون التنمية الاقتصادية والعرض الاجمالي ٥٦٣

معنى طول المدى للتنمية ٥٦٣

أ ـ اتجاهات التنمية لدى الدول ٥٦٤

عوامل التنمية الأربعة ٥٦٥ ـ الموارد البشرية ـ المصادر الطبيعية ـ تكون رأس المال ـ التغير التكنولوجي والتجديد ٥٦٦ ـ نظريات التنمية الاقتصادية ـ الديناميكية الكلاسيكية لسميث ومالثوس ٥٦٧ ـ التنمية الاقتصادية مع تراكم رأس المال النموذج الكلاسيكي الحديث ـ الفرضيات الأساسية ٥٦٩ ـ التحليلات الهندسية للنموذج الكلاسيكي الحديث ٥٧٠ ـ الوضع الثابت على المدى الطويل ـ التغير التكنولوجي والتنمية المستدامة ٥٧١ ـ تأثير الاختراعات ـ أنماط التنمية في الولايات المتحدة/ حقائق التنمية الاقتصادية ٥٧٢ ـ التوجهات السبعة الأساسية في التنمية الاقتصادية ٥٧٤ ـ مصادر النمو الاقتصادي ـ منهج حسابات النمو ٥٧٥ ـ دراسات تفصيلية ٥٧٦

ب ـ أسس العرض الاجمالي ٥٧٧

محددات العرض الاجمالي ـ المخرجات الممكنة ٥٧٧ ـ تكاليف المدخلات ٥٧٨ ـ العرض الاجمالي على المدى القصير والمدى الطويل ٥٧٩ ـ لماذا يختلف ع أ قصير المدى عن ع أ طويل المدى ٥٨٠ ـ ملخص. أ ـ توجهات النمو لدى الدول ـ ب ـ أسس العرض الاجمالي ٥٨٢ ـ مفاهيم للمراجعة نظرية النمو الاقتصادي ـ أسس العرض الاجمالي ٥٨٣ ـ أسئلة للمراجعة: ٥٨٣

الفصل التاسع والعشرون الدورات الاقتصادية والبطالة ٥٨٥

أ ـ الدورة الاقتصادية ٥٨٥

سمات الدورة الاقتصادية ٥٨٥ ـ نظريات في الدورة الاقتصادية ٥٨٨ ـ أسباب الدورة الاقتصادية ٥٨٩ ـ التنمية بالدورات الاقتصادية ـ نماذج الاقتصاد القياسي والتنبؤ ٥٩١ ـ هل يمكن تجنب الدورة الاقتصادية؟ ٥٩٢

ب ـ البطالة ٥٩٢

قانون أوكن ٥٩٣ ـ تأثير البطالة ـ التأثير الاقتصادي ـ التأثير الاجتماعي ٥٩٥ ـ قياس البطالة ٥٩٦ ـ التفسير الاقتصادي للبطالة ـ ثلاثة أنواع من البطالة ٥٩٧ ـ البطالة الاحتكاكية ـ البطالة الهيكلية ـ البطالة الدورية ٥٩٧ ـ أسس

الاقتصاد الجزئي ٥٩٧ ـ البطالة الاختيارية ٥٩٨ ـ البطالة القسرية ٥٩٩ ـ مصادر عدم المرونة ٥٩٩ ـ قضايا سوق العمل ٦٠٠ ـ من هم العاطلون عن العمل ـ ديمومة البطالة ٦٠١ ـ مصادر انعدام الوظائف ـ مصادر بطالة المراهقين ٦٠٢ ـ البطالة لدى المراهقين من الأقليات ٦٠٣ ـ ملخص أ ـ الدورات الاقتصادية ـ ب ـ البطالة ٦٠٤ ـ مفاهيم للمراجعة الدورات الاقتصادية ـ البطالة ٦٠٥ ـ أسئلة للمناقشة ٦٠٥

الفصل الثلاثون ضمان استقرار الأسعار ٦٠٧

أ ـ طبيعة التضخم وتأثيره ٦٠٧

تعريف التضخم ٦٠٧ ـ مؤشرات الأسعار ٦٠٨ ـ مؤشر أسعار المستهلك (م س م) ـ مثبط الناتج المحلي الاجمالي ٦٠٩ ـ مؤشر أسعار المنتج (م س ج) ـ مشاكل القياس ٦٠٩ ـ التاريخ الطويل للتضخم ـ ثلاثة أنواع من التضخم/ التضخم المعتدل ٦١١ ـ التضخم السريع ٦١١ ـ التضخم الجامح ٦١٢ ـ التأثيرات الاقتصادية للتضخم ـ التأثيرات على الدخل وتوزيع الثروة ٦٠٣ ـ التأثيرات عى الكفاءة الاقتصادية ٦١٤ ـ التضخم المتوقع مقابل التضخم غير المتوقع ـ تأثيرات اقتصادية كلية ٦١٥ ـ ما هو المعدل المثالي للتضخم؟

ب ـ النظرية الحديثة في التضخم ٦١٦

الأسعار ضمن إطار العرض الاجمالي والطلب الاجمالي/عطالة التضخم ٦١٦ ـ التضخم بسبب جذب الطلب ٦١٧ ـ التضخم بسبب ازدياد التكلفة ـ التوقعات وعطالة التضخم ٦١٨ ـ مستويات السعر مقابل التضخم ٦١٩ ـ منحنى فيليبس ـ تفسير ٦٢٠ ـ المعدل الطبيعي للبطالة ٦٢١ ـ منحنى فيليبس المتنقل ٦٢٢ ـ منحنى فيليبس العمودي طويل المدى ٦٢٣ ـ تقديرات كمية ـ المعدل الطبيعي المتصاعد ٦٢٤ ـ الشكوك حول المعدل الطبيعي ـ مراجعة ٦٢٥

ج ـ معضلة السياسة المضادة للتضخم ٦٢٥

ما مدى طول المدى؟ ٦٢٥ ـ كم يكلف تخفيض التضخم؟ ٦٢٦ ـ المصداقية والتضخم ـ هل يمكننا خفض المعدل الطبيعي للبطالة؟ ٦٢٧ ـ هل نزيل التضخم أم نتكيف معه؟ المطلوب سياسة مضادة للتضخم منخفضة التكلفة ٦٢٨ ـ المفارقة القاسية ٦٢٩ ـ ملخص : أ ـ طبيعة التضخم وتأثيراته ـ ب ـ النظرية الحديثة في التضخم ٦٢٩ ـ ب ـ مفارقات السياسة المضادة للتضخم ٦٣٠ ـ مفاهيم للمراجعة التعريفات والنظريات الخاصة بالتضخم ـ السياسة المضادة للتضخم ٦٣٠ ـ أسئلة للمناقشة ٦٣٠

الفصل الحادي والثلاثون مدارس الاقتصاد الكلي المتنازعة ٦٣٢

أ ـ الأنشطة الكلاسيكية والثورة الكينزية ٦٣٢

التقليد الكلاسيكي ٦٣٢ ـ قانون (ساي) في الأسواق ٦٣٣ ـ عواقب السياسة ـ الثورة الكينزية ـ النتائج المفاجئة ٦٣٤ ـ نظريات وسياسة ٦٣٥ ـ التراجع عن كينز ٦٣٦

ب ـ المنهج النقدي ٦٣٦

جذور المنهج النقدي ٦٣٦ ـ سرعة تداول النقود ٦٣٧ ـ النظرية الكمية في الأسعار ـ المنهج النقدي الحديث ٦٣٨ ـ جوهر المنهج النقدي ـ مقارنة المنهجين النقدي والكينزي ٦٣٩ ـ برنامج النقديين: نمو مستمر للنقود ٦٤٠ ـ تجربة النقديين ـ تراجع المنهج النقدي ٦٤١

ج ـ الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد ٦٤٢

الأسس ـ التوقعات العقلانية ٦٤٢ ـ مضامين الاقتصاد الكلي ـ البطالة ـ منحنى فيليبس الخادع ٦٤٣ ـ أفكار إضافية ٦٤٤ ـ مضامين السياسة عدم فعالية السياسة ـ محاسن القواعد الثانية ٦٤٥ ـ قواعد النقديين وانتقاد لوكاس ـ خلاصة النقاش ٦٤٥ ـ صبغة جديدة؟ ٦٤٦

د ـ المغالاة في الكلاسيكية اقتصاد جانب العرض ٦٤٧

سياسات اقتصادية كلية ـ تأكيدات جديدة على الحوافز ٦٤٧ ـ اقتطاعات الضرائب ٦٤٩ ـ نظرة إلى ما سبق ـ تقييم مؤقت ٦٥٠ ـ ملخص أ ـ المحرضات الكلاسيكية والثورة الكينزية ـ ب ـ المنهج النقدي ٦٥١ ـ ج ـ الاقتصاد الكلي عند المدرسة الكلاسيكية الحديثة ٦٥١ ـ د ـ المغالاة في الكلاسيكية اقتصاديات جانب العرض ٦٥٢ ـ مفاهيم للمراجعة كينز مقابل الكلاسيكيين ـ السرعة والمذهب النقدي ٦٥٢ ـ الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد ـ اقتصاديات جانب العرض ٦٥٢ ـ أسئلة للمناقشة ٦٥٢

الفصل الثاني والثلاثون عواقب الدين الاقتصادية ٦٥٤

أ ـ الموازنات والسياسة المالية/ تعريفات ٦٥٤

سياسة الموازنة الحكومية ـ السياسة المالية التقديرية ٦٥٦ ـ قيود السياسة المالية التقديرية ـ مقارنة مع السياسة النقدية ـ أدوات تحقيق الاستقرار تلقائياً ٦٥٧ ـ قيود أدوات تحقيق الاستقرار تلقائياً ٦٥٨ ـ العجز المالي. مفاهيم وتوجهات ـ العجز الدوري مقابل الهيكلي ٦٥٨ ـ تطبيقات الموازنات الدورة والهيكلية ٦٥٩ ـ عقد الثمانينات الصاخب ٦٦٠

ب ـ عبء عجز الموازنة والدين ٦٦١

معنى دين الحكومة وتاريخه ـ الاتجاهات التاريخية ٦٦١ ـ الخلافات حول عدم اتاحة المجال ٦٦١ ـ عدم اتاحة المجال والأسواق النقدية ـ تأثير العجز الهيكلي ٦٦٢ ـ عدم اتاحة المجال كلية ـ تناقض (تشجيع الاستثمار) ٦٦٣ ـ دليل تجريبي ٦٦٤ ـ دين الحكومة والنمو الاقتصادي/ الدين الخارجي مقابل الداخلي ٦٦٥ ـ الكفاءة الضائعة بسبب فرض الضرائب ـ وإزاحة رأس المال ٦٦٦ ـ تحليل هندسي ٦٦٦ ـ الدين والتنمية ٦٦٧ ـ هل هو يوم الحساب؟ ٦٦٨ ـ ملخص: أ ـ الموازنات والسياسة المالية ـ ب ـ عبء العجز والدين ٦٦٩ ـ مفاهيم للمراجعة. الموازنات والسياسة المالية ـ اقتصاد الدين والعجز ٦٧٠ ـ أسئلة للمناقشة: ٦٧٠

الفصل الثالث والثلاثون سياسات للتنمية والاستقرار ٦٧٢

أ ـ معالجة الدورة الاقتصادية ٦٧٢

تفاعل السياسات المالية والنقدية ـ إدارة الطلب ـ هل للسياسة المالية من أهمية ٦٧٣ ـ فاعلية السياسة النقدية ٦٧٤ ـ الخليط المالي ـ النقدي ٦٧٥ ـ تأثير تغير خليط السياستين النقدية والمالية ٦٧٦ ـ القواعد مقابل التقدير ـ قيود الموازنة على المشرعين؟ ٦٧٧ ـ قواعد نقدية للفدرالي؟ استهداف المخرجات الإسمية ٦٧٨

ب ـ زيادة النمو على المدى الطويل ٦٧٩

تباطؤ الانتاجية ٦٧٩ ـ تفسير التباطؤ ـ ما الذي سنراهن عليه؟ ٦٨٠ ـ علاقة رأس المال ـ أين ذهبت المدخرات؟ ٦٨١ ـ زيادة الإدخار القومي ـ خطة كلينتون ٦٨٣ ـ الاستثمار خارج قطاع الأعمال ٦٨٤ ـ روح المجازفة ـ رعاية التقدم التكنولوجي ـ تشجيع الطلب على التكنولوجيات الأفضل ـ تشجيع عرض التكنولوجيات الجديدة ٦٨٥ ـ خاتمة ٦٨٦ ـ ملخص أ ـ إدارة الدورة الاقتصادية ٦٨٦ ـ ب ـ زيادة النمو على المدى الطويل ٦٨٧ ـ مفاهيم للمراجعة تحقيق الاستقرار ـ النمو على المدى الطويل الانتاجية ٦٨٧ ـ أسئلة للمناقشة. ٦٨٧

الجزء السابع التجارة الدولية والاقتصاد العالمي ٦٨٩

الفصل الرابع والثلاثون التجارة الدولية وأسعار الصرف ٦٩١

التجارة الدولية مقابل المحلية ٦٩١

أ ـ الأسس الاقتصادية للتجارة الدولية ٦٩٢

الاتجاهات التجارية الخارجية ٦٩٢ ـ أسباب التجارة الدولية في السلع والخدمات ٦٩٣ ـ تنوع ظروف الانتاج ـ انخفاض التكاليف ٦٩٣ ـ اختلاف الأذواق ٦٩٤

ب ـ تحديد أسعار الصرف الأجنبي ٦٩٥

أسعار الصرف الأجنبي ـ سوق القطع الأجنبي ٦٩٥ ـ المصطلحات الخاصة بتغير سعر الصرف ـ تساوي القوة الشرائية وأسعار الصرف ٦٩٧

ج ـ ميزان المدفوعات الدولي ٦٩٩

حسابات ميزان المدفوعات ـ الدائن والمدين ٦٩٩ ـ تفاصيل ميزان المدفوعات ـ ميزان الحساب الجاري ـ حساب رأس المال ٧٠٠ ـ التسوية الرسمية ـ سعر الصرف وميزان المدفوعات ـ مراحل ميزان المدفوعات ٧٠٢ ـ ملخص أ ـ القواعد الاقتصادية للتجارة الدولية ـ ب ـ محددات سعر الصرف الأجنبي ٧٠٣ ـ ج ـ ميزان المدفوعات الدولي ٧٠٣ ـ مفاهيم المراجعة مبادىء التجارة الدولية ـ سعر الصرف الأجنبي ـ ميزان المدفوعات ٧٠٤ ـ أسئلة للمناقشة ٧٠٤

الفصل الخامس والثلاثون الميزة النسبية وسياسة الحماية ٧٠٦

أ ـ الميزة النسبية بين الدول ٧٠٦

مبدأ الميزة النسبية المفهوم غير الشائع ٧٠٦ ـ منطق الميزة النسبية ـ تحليلات ريكاردو للميزة النسبية ٧٠٧ ـ قبل التجارة ـ بعد التجارة ـ المكاسب الاقتصادية من التجارة ٧٠٨ ـ التحليلات البيانية للميزة النسبية ـ أمريكا من دون تجارة ـ الانفتاح على التجارة ٧٠٩ ـ سعر التوازن النسبي ٧١٠ ـ التجارة مع دول عدة وبسلع عدة ـ تعدد السلع ـ تعدد الدول ـ التجارة الثلاثية ومتعددة الأطراف ٧١٢ ـ التقييمات والنتائج ٧١٣ ـ تحليلات العرض والطلب للتجارة والتعرفات الجمركية/ التجارة الحرة مقابل عدم التجارة ٧١٤ ـ توازن عدم التجارة ـ التجارة الحرة ٧١٤ ـ الحواجز التجارية ٧١٥ ـ التعرفة المانعة ـ التعرفة غير المانعة ٧١٦ ـ الكوتا ٧١٦ ـ تكاليف النقل ـ التكاليف الاقتصادية للتعرفة ـ تحليل بياني ٧١٧ ـ اقتصاديات الحماية ـ الأهداف غير الاقتصادية ٧١٩ ـ الأسس غير المتينة للتعرفات الميركانتيلية ـ التعرفات من أجل مجموعات مصالح خاصة ٧١٩ ـ المنافسة من العمالة الأجنبية الرخيصة ـ التعرفات الجمركية الثأرية ٧٢٠ ـ تخفيف الاستيراد ـ أسباب معقولة لفرض الحماية ـ معدلات التبادل أو حجة التعرفة المثالية ٧٢١ ـ التعرفات لحماية الصناعات الوليدة ٧٢٢ ـ التعرفة الجمركية والبطالة ـ حواجز التجارة الأخرى ٧٢٣ ـ المفاوضات التجارية متعددة الأطراف ـ مفاوضات تحرير التجارة ٧٢٤ ـ الخطوات الحديثة ٧٢٥ ـ تقييم ٧٢٦ ـ ملخص أ ـ المميزة النسبية بين الدول ـ ب ـ مبدأ الحماية ٧٢٦ ـ مفاهيم للمراجعة' مبادىء التجارة الدولية ـ اقتصاديات الحماية ٧٢٧ ـ أسئلة للمناقشة ٧٢٧

الفصل السادس والثلاثون استراتيجيات التنمية الاقتصادية ٧٢٩

أ ـ الكفاح من أجل التنمية الاقتصادية ٧٢٩

سمات الدول النامية ٧٢٩ ـ الحياة في الدول متدنية الدخل ٧٣٠ ـ عناصر التنمية الأربعة ـ الموارد البشرية/ الانفجار السكاني. إرث مالثوس ٧٣١ ـ الرأسمال البشري ـ المصادر الطبيعية ٧٣١ ـ التكوين الرأسمالي ـ الافتراض من الخارج وأزمة الدين ٧٣٢ ـ التغيير التكنولوجي والابتكار ـ نقل التكنولوجيا ـ المجازفة الرأسمالية والابتكار من الحلقات المفرغة إلى الدوائر المجدية ٧٣٣ ـ استراتيجيات التنمية الاقتصادية ـ النظريات الشاملة ٧٣٤ ـ المناهج الحديثة في التنمية ـ الإقلاع ـ فرضية التخلف والتقارب ـ النمو المتوازن ٧٣٥ ـ قضايا في التنمية الاقتصادية ـ التصنيع مقابل الزراعة ـ التوجهات الداخلية مقابل الخارجية ٧٣٦

ب ـ نماذج بديلة للتنمية ٧٣٧

باقة من الأنظمة الاقتصادية ٧٣٨ ـ المعضلة المركزية. اقتصاد السوق مقابل الاقتصاد الموجه ٧٣٨ ـ النماذج الآسيوية التنينات والمتقاعسون ٧٣٨ ـ المارد الصيني: اقتصاد السوق اللينيني ٧٣٩ ـ الاشتراكية ـ النموذج الفاشل. الشيوعية السوفياتية ٧٤٠ ـ الماركسية جذور الشيوعية ٧٤٠ ـ من الكتب المدرسية إلى التكتيكات الاقتصاد الموجه وفق الطراز السوفياتي ٧٤١ ـ الجذور التاريخية ـ تنبوات ٧٤١ ـ كيف يعمل الاقتصاد الموجه ـ الأداء الاقتصادي المقارن ـ من ماركس إلى اقتصاد السوق ٧٤٢ ـ نظرة مستقبلية للإصلاح ٧٤٣ ـ مسؤوليات الدول الغنية ٧٤٤ ـ ملخص. أ ـ الصراع من أجل التنمية الاقتصادية ٧٤٤ ـ ب ـ النماذج البديلة للتنمية ٧٤٥ ـ مفاهيم للمراجعة. التنمية الاقتصادية ـ نماذج بديلة للتنمية ٧٥٤ ـ أسئلة للمناقشة ٧٤٥

الفصل السابع والثلاثون إدارة الاقتصاد العالمي ٧٤٧

أ ـ النظام المالي الدولي ٧٤٧

أسعار الصرف المعومة ـ أسعار الصرف الثابتة قاعدة الذهب الكلاسيكية ٧٤٨ ـ آلية توازن تدفق الذهب لهيوم ـ الآلية ذات الشعب الأربعة ٧٤٩ ـ أسعار الصرف المدارة ـ التدخل ٧٥٠

ب ـ التعاون الدولي ٧٥١

المؤسسات الدولية ـ نظام بريتون وودز ٧٥١ ـ صندوق النقد الدولي ـ البنك الدولي ـ نهاية نظام بريتون وودز ٧٥٢ ـ النظام المهجن المعاصر ـ تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية ٧٥٣ ـ الترابط الاقتصادي ـ الرابطة رقم ١ ـ الحسابات الجارية وتأثيرات المضاعف ٧٥٣ ـ الرابطة رقم ٢ حسابات رأس المال وتأثيرات سعر الفائدة ٧٥٤ ـ الرابطة رقم ٣ الإدخار والاستثمار ٧٥٤ ـ الحاجة إلى التنسيق ٧٥٦ ـ تطبيق التعاون ـ ارتفاع وهبوط الدولار ٧٥٧ ـ تأثيرات المبالغة في تقييم الدولار ٧٥٨ ـ تردي التصنيع في أميركا ـ هبوط الدولار ـ التوسع المنسق. البحث عن القاطرة المفقودة ٧٥٩ ـ الفردوس المفقود. البحث عن سعر صرف مستقر ٧٦٠ ـ تقييم ٧٦١

ج ـ هل أمريكا في حالة سقوط أم هي في الطليعة؟ ٧٦١

فرضيات القائلين بالسقوط ٧٦١ ـ التنافسية مقابل الانتاجية ـ اتجاهات في الانتاجية ٧٦٢ ـ الخاتمة رخاء من أجل ماذا؟ ٧٦٤ ـ ملخص أ ـ نظام التمويل الدولي ـ ب ـ التنسيق الدولي ٧٦٤ ـ ج ـ هل أمريكا في حالة سقوط أم هي في الطليعة ٧٦٥ ـ مفاهيم للمراجعة النظام المالي الدولي ـ التنسيق الدولي ٧٦٥ ـ أسئلة للمناقشة ٧٦٥

مسرد المصطلحات ٧٦٧

الى
أبنائنا
وطلابنا

الجزء السابع: التجارة الدولية والاقتصاد العالمي ٦٨٩

الفصل الرابع والثلاثون: التجارة الدولية وأسعار الصرف ٦٩١

التجارة الدولية مقابل المحلية ٦٩١

أ ـ الأسس الاقتصادية للتجارة الدولية ٦٩٢

الاتجاهات التجارية الخارجية ٦٩٢ ـ أسباب التجارة الدولية في السلع والخدمات ٦٩٢ ـ تنوع ظروف الانتاج ـ انخفاض التكاليف ٦٩٣ ـ اختلاف الأذواق ٦٩٤

ب ـ تحديد أسعار الصرف الأجنبي ٦٩٤

أسعار الصرف الأجنبي ـ سوق النقد الأجنبي ٦٩٤ ـ المصطلحات الخاصة بتغير سعر الصرف ـ تساوي القوة الشرائية وأسعار الصرف ٦٩٧

ج ـ ميزان المدفوعات الدولي ٦٩٩

حسابات ميزان المدفوعات ـ الدائن والمدين ٦٩٩ ـ تفاصيل ميزان المدفوعات ـ ميزان الحساب الجاري ـ حساب رأس المال ٧٠١ ـ التسوية الرسمية ـ سعر الصرف وميزان المدفوعات ـ مراحل ميزان المدفوعات ٧٠٢ ـ ملخص: أ ـ القواعد الاقتصادية للتجارة الدولية ـ ب ـ محددات سعر الصرف الأجنبي ٧٠٣ ـ ج ـ ميزان المدفوعات الدولي ٧٠٣ ـ مفاهيم للمراجعة: مبادئ التجارة الدولية ـ سعر الصرف الأجنبي ـ ميزان المدفوعات ٧٠٤ ـ أسئلة المناقشة ٧٠٤

الفصل الخامس والثلاثون: الميزة النسبية وسياسة الحماية ٧٠٦

أ ـ الميزة النسبية بين الدول ٧٠٦

منطق الميزة النسبية ـ المفهوم غير الشائع ٧٠٦ ـ مثال الميزة النسبية ـ [illegible] ٧٠٧ ـ قبل التجارة ـ بعد التجارة ـ [illegible] من التجارة ٧٠٨ ـ التمثيلات البيانية للميزة النسبية ـ أمريكا من دون تجارة ـ الانفتاح على التجارة ٧٠٩ ـ سعر التوازن النسبي ٧١٠ ـ التجارة مع دول عدة وسلع عدة ـ تعدد السلع ـ تعدد الدول ـ التجارة الثلاثية ومتعددة الأطراف ٧١٢ ـ التحفظات والنتائج ٧١٣ ـ [illegible] للتجارة والتعرفات الجمركية/التجارة الحرة [illegible] ٧١٤ ـ [illegible] التجارة ـ التجارة الحرة ٧١٤ ـ الحواجز التجارية ٧١٥ ـ التعرفة العالية ـ التعرفة غير العالية ٧١٦ ـ الكوتا ٧١٦ ـ تكاليف النقل ـ التكاليف الاقتصادية للتعرفة ـ تحليل بياني ٧١٧ ـ [illegible] ـ الأهداف غير الاقتصادية ٧١٩ ـ [illegible] ٧١٩ ـ [illegible] العمالة الأجنبية الرخيصة ـ التعرفات الجمركية الثأرية ٧٢٠ ـ [illegible] ٧٢١ ـ التعرفات لحماية الصناعات الناشئة ٧٢١ ـ [illegible] التجارة الأخرى ٧٢٣ ـ [illegible] تحرير التجارة ٧٢٤ ـ [illegible] ٧٢٥ ـ [illegible] ملخص: أ ـ الميزة النسبية بين الدول ـ [illegible] ٧٢٦ ـ مفاهيم للمراجعة: [illegible] التجارة الدولية ـ اقتصاديات الحماية ٧٢٧ ـ أسئلة المناقشة ٧٢٧

الفصل السادس والثلاثون: استراتيجيات التنمية الاقتصادية ٧٢٩

أ ـ التحديات من أجل التنمية الاقتصادية ٧٢٩

[illegible] الدول النامية ٧٢٩ ـ [illegible] ٧٣٠ ـ [illegible] التنمية الأربعة ـ الموارد البشرية ـ [illegible] ٧٣١ ـ رأس المال البشري ـ [illegible] ٧٣١ ـ التكوين الرأسمالي ـ [illegible] وأزمة الدين ٧٣٢ ـ التغير التكنولوجي ـ الابتكار ـ نقل التكنولوجيا ـ المحاكاة [illegible] والابتكار [illegible] الدول المتقدمة ٧٣٣ ـ استراتيجيات التنمية الاقتصادية ـ [illegible] ٧٣٤ ـ [illegible] في التنمية ـ [illegible] ـ النمو المتوازن ٧٣٥ ـ قضايا في التنمية الاقتصادية ـ [illegible] الزراعة ـ [illegible] الخارجية ٧٣٦

ب ـ نماذج بديلة للتنمية ٧٣٧

[illegible] من الأنظمة الاقتصادية ٧٣٨ ـ [illegible] ـ اقتصاد السوق مقابل الاقتصاد الموجه ٧٣٨ ـ [illegible] الاشتراكيون والشيوعيون ٧٣٨ ـ [illegible] ٧٣٩ ـ الاشتراكية ـ النموذج [illegible] السوفياتية ٧٤٠ ـ [illegible] ٧٤٠ ـ من الكتب المدرسية إلى التطبيقات: الاقتصاد الموجه وفق الطراز السوفياتي ٧٤١ ـ [illegible] ٧٤١ ـ [illegible] ـ الأداء الاقتصادي [illegible] ٧٤٢ ـ [illegible] ٧٤٣ ـ [illegible] ٧٤٤ ـ ملخص: أ ـ [illegible] من أجل التنمية الاقتصادية ٧٤٤ ـ ب ـ النماذج البديلة للتنمية ٧٤٥ ـ مفاهيم للمراجعة: التنمية الاقتصادية ـ نماذج بديلة للتنمية ٧٤٥ ـ أسئلة المناقشة ٧٤٥

الفصل السابع والثلاثون: إدارة الاقتصاد العالمي ٧٤٧

أ ـ النظام المالي الدولي ٧٤٧

[illegible] الصرف [illegible] ـ أسعار الصرف الثابتة [illegible] قاعدة الذهب الكلاسيكية ٧٤٨ ـ [illegible] ـ [illegible] الأربعة ٧٤٩ ـ أسعار الصرف [illegible] ـ التعويم ٧٥٠

ب ـ التعاون الدولي ٧٥١

المؤسسات الدولية ـ نظام بريتون وودز ٧٥١ ـ صندوق النقد الدولي ـ البنك الدولي ـ نهاية نظام بريتون وودز ٧٥٢ ـ النظام المعوم المختلط ـ تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية ٧٥٣ ـ الترابط الاقتصادي ـ الرابطة رقم ١: الحسابات الجارية وتأثيرات المضاعف ٧٥٣ ـ الرابطة رقم ٢: حسابات رأس المال وتأثيرات سعر الفائدة ٧٥٤ ـ الرابطة رقم ٣: الادخار والاستثمار ٧٥٤ ـ الحاجة إلى التنسيق ٧٥٦ ـ تطبيق التعاون ـ ارتفاع وهبوط الدولار ٧٥٧ ـ تأثيرات المبالغة في تقييم الدولار ٧٥٨ ـ [illegible] في أميركا ـ هبوط الدولار ـ الوضع [illegible] ـ البحث عن [illegible] ٧٥٩ ـ [illegible] سعر صرف مستقر ٧٦٠ ـ تقييم ٧٦١

ج ـ هل أمريكا في حالة سقوط أم هي في القمة؟ ٧٦١

[illegible] ٧٦١ ـ [illegible] ـ [illegible] ٧٦٢ ـ [illegible] ٧٦٤ ـ ملخص: أ ـ النظام المالي [illegible] ـ ب ـ التنسيق الدولي ٧٦٤ ـ ج ـ هل أمريكا في حالة [illegible] ٧٦٥ ـ مفاهيم للمراجعة: النظام المالي الدولي ـ التنسيق الدولي ٧٦٥ ـ أسئلة المناقشة ٧٦٥

مسرد المصطلحات ٧٦٧

افكار حول العيد السادس والاربعين لميلاد كتاب دراسي كلاسيكي في الاقتصاد

لم أكن اعلم حين كنت عالماً شاباً ومندفعاً، في العام ١٩٤٨، بان هذه الفكرة - كتاب «الاقتصاد» - ستخط نمطاً من الكتب الدراسية التمهيدية طيلة جيلين من الزمن. ورغم ان الثقة بالنفس لم تكن تنقصني في ذلك الحين، إنلا إني لم احلم قط بأن هذا الكتاب سيباع منه ملايين وملايين النسخ، وان يترجم الى اكثر من ٤٠ لغة. حتى إن الاتحاد السوفياتي السابق سمح لحصان طروادة هذا بأن يترجم الى الروسية، وان يساهم بذلك في سقوط اقتصاد موجه تديره بيروقراطية مستبدة بشكل غير كفؤ.

فكيف خرج هذا الكتاب المدرسي الى الوجود؟ عد بنظرك الى العام ١٩٤٥ حين كانت المانيا واليابان دولتين مهزومتين، بينما كانت الكليات الامريكية تغص بالعائدين من الحرب العالمية الثانية. في تلك الاثناء كان علم الاقتصاد يدحل عصره الذهبي. فالكساد الاقتصادي العظيم الذي امتد من العام ١٩٢٩ ـ ١٩٣٥ قد انتهى بفضل برامج نشطة قذفت بالسياسات المالية والنقدية التقليدية القديمة من النافذة. فقد حشدت امريكا وبريطانيا اقتصادياتها لشن حرب ناجحة بطريقة لم يحلم بها رجالات هتلر، وموسوليني، والامبرطور هيروهيتو. وكان مشروع مارشال والاحتلال الامريكي لليابان على وشك الانتهاء من اعداد المسرح لعقود من معجزات التنمية الاقتصادية لفترة ما بعد الحرب، رغم انه لم يكن في وسعنا معرفة ذلك في العام ١٩٤٥

وكان من حق طلبة الكليات فهم كل هذا لكن، حيث ان مدرسي جيلنا كانوا يعرفون - ولسوء حظنا - ان افضل كتب الاقتصاد المدرسية مبيعاً قد تجاوزها الزمن فعلاً. فلا عجب ان يشعر المبتدئون في ذلك الحين بالملل. وكثيراً ما كنت ارى تلك النظرة الجوفاء في عيون طلابي في جامعة هارفرد ومعهد ماساشوسيتس.

يجب الا يحوّل هذا الامر كتابة الكتب المدرسية الى خيال علمي فلو لم يخترع نيوتن حساب التفاضل والتكامل في تلك الفترة، لاخترعها ليبنز او شحص اسمه سميث. ولو لم يجلب كتابي «الاقتصاد» في العام ١٩٤٨، موضوع الخيار ما بين البندقية والزبدة الى مبادىء الاقتصاديات الصغرى، لقام بذلك شخص ما في مكان ما بعد ذلك بقليل. فعند صدور الطبعة الاولى من كتابي لم تكن حتى كلمة «اقتصاديات كبرى» ـ دراسة ما يقرر البطالة في المجتمع، ومستوى الاسعار، ومعدلات التضخم، ونسبة النمو الحقيقي للانتاج القومي الاجمالي ـ موجودة في القاموس ! وكان لا بد ان يأتي عالم ما ويحدث ثورة في كتب الاقتصاد المدرسية التمهيدية.

لكن لماذا انا بالذات ؟ كنت عائداً من مختبر الاشعاع في معهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا، حيث كنت اعمل في القسم المختص بالرياضيات لتصميم ادوات مؤاررة اوتوماتيكية servomechanisms لتجنب القاذفات المعادية. وكنت متعطشاً للعودة الى ابحاث الاقتصاد والتعليم. كنت في الثلاثين من عمري، وهو انسب سن لكتابة نص او تجديد بحث. ولحسن الحظ، كان كتابي المتقدم «اسس التحليلات الاقتصادية»، الذي فزت بفضله بجائزة نوبل في الاقتصاد بعد حوالي ٢٥ سنة، (قيد الطبع) وقد كان ذلك هو الوقت المناسب لتأليف كتاب مدرسي او ان لا اقوم بذلك قط.

لكن، كان عليّ في البداية ان افشي سراً ففي تلك الايام لم

يكن يجدر بعالم واعد ان يؤلف كتاباً مدرسياً - وخاصة كتاباً تمهيدياً للمبتدئين من طلاب السنة الاولى والثانية في الجامعة، فالمبتذلون فقط هم من يفترض بهم القيام بذلك. لكن ولأني كنت قد نشرت مقالات بحثية عديدة، فقد بدا ان سمعتي وامكانية الحصول على وظيفة دائمة تسمح لي بتقديم رد ايجابي على طلب معهد ماساشوستس للتكنولوجيا لوضع كتاب مدرسي جديد. وكوني كنت مزهواً بنفسي، بل ومندفعاً في تلك الايام، فلم اكن اهتم بشيء سوى فعل ما يحلو لي.

ما حسم الامر بالنسبة لإي، ان عالماً عظيماً ومهتماً بالقضايا الانسانية هو لينوس باولنغ والذي فار بعد ذلك بجائزتي نوبل، كان قد كتب كتاباً مدرسياً رائداً في الكيمياء - كما حدث مع ريتشارد فينمان العظيم الذي نشر محاضرات في الفيزياء الكلاسيكية. وقبل ذلك بفترة نشر ويليام جيمس كتابه العظيم «مبادىء علم النفس». ان ريتشارد كورانت من كبار الشخصيات في غوتنجن في المانيا لم يكن فخوراً جداً بتأليف كتاب دقيق عن حساب التفاضل والتكامل. فمن هو بول ساموبلسون ليقذف علماء كهؤلاء بالحجارة؟ من جهة اخرى، اعتقد ان ذلك الوقت هو الافضل لاعادة القادة في علم الاقتصاد الى خنادق التعليم العام.

الكدح الطويل لخلق شيء

من السهل البدء بشيء ما لكن اكماله من كافة جوانبه يتطلب كداً وعملاً فكنا ما نكاد ننتهي من كتابه فصل، حتى تقوم آلة النسخ باعداده لتجربته على طلابنا في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا وقد وجدت ذلك عملاً كثير المتطلبات لكنه لطيف.

لم تبن روما في يوم واحد وانا الذي اعتقدت بسذاجة ان العمل لن يستغرق اكثر من عام واحد تحول الى ٣ سنوات من الكتابة واعادة ما كتب. ولاول مرة تخلفت عن لعب التنس، حيث كرست عطل نهاية الاسبوع والعطل الصيفية لمهمة تقليل التعقيدات الاساسية للصياغة النثرية لعلم الاقتصاد وتبسيطها وجعلها مفهومة. وقد اكتشفت انه حتى الرسومات البيانية التقليدية قد حان موعد اعادة تصميمها اذا ما اردنا «لعلم الاقتصاد الكئيب» ان يصبح الموضوع المثير الذي هو عليه بالفعل.

لحظة الحقيقة

في خريف العام ١٩٤٨ خرجت الطبعة الاولى من «الاقتصاد» من المطابع. ومهما قدم المرء من عمل شاق، ومهما كانت احلامه متفائلة، فليس في وسعه معرفة كيف سيكون الحال في المستقبل. لحسن الحظ، ضرب هذا المنهج الجديد في الاقتصاد ومنذ بداية انطلاقه، وتراً حساساً من التجاوب. فاحتارت الكليات كبيرها وصغيرها هذا الكتاب الجديد ومع نفاذ كل طبعة، كان كتاب الاقتصاد يعود الى المطبعة ليطبع من جديد

وحين احذتني منحة جوجنهايم الدراسية الى اوروبا، تأكدت من وجود تراجم بالفرنسية، والألمانية، والايطالية، والسويدية، والبرتغالية في كل مكتبة رئيسية في المدن الكبرى. والى جانب مشاعر الزهو الطبيعية التي يحس بها اي مؤلف، فقد سرني كمعلم ان ارى ان المواطنين، ممن لهم تأثير على السياسات العالمية، كانوا مطلعين على مساوىء ومحاسن احدث تيارات الاقتصاد

عجلت مراجعات الكتاب من سرعة انتشاره. وجاءت المراجعة الاولى بقلم جون كينيث جالبريث، الذي كان في ذلك الحين محرراً لمجلة الاعمال المحافظة «فورتشن». وقد تنبأ بان الجيل القادم سيتعلم الاقتصاد من كتاب سام ويلسون. ان المديح حلو في اذن المؤلف، لكن يجب عليّ ان اعترف ان استمرار سيطرة الكتاب قد فاجأتني. وتبين لي ان جالبريث كان ذا بصيرة افضل من بصيرتي. فقد ارسى كتاب «الاقتصاد» نمطاً جديداً ودائماً فمعظم الكتب المنافسة الناجحة قد خُطت حسب نمطه العام، وانه لما يثلج الصدر ان الكثير من هذه الكتب قد كتبت باقلام اصدقاء اعزاء

في صيف احد الاعوام اطلقت غرفة تجارة الولايات المتحدة من خلال نشرة اخبارية ساخرة لوكالة الاسوشيتدبرس التهمة الساخرة بان ماكجرو - هيل* ساموبلسون، الذي كتب عن ضرورة ايجاد رقابة على الاحتكارات مناهضة للاتحادات الاحتكارية، يجب اتهامه بالسيطرة على حصة غير متوازنة من اجمالي مبيعات الكتب المدرسية ! وعند حضوري اللقاءات السنوية لجمعية الاقتصاد الامريكية، كان المدرسون يأتون اليّ ويقولون «نحن نستعمل كتابك في سيواش» او «وينسوكي» او غيرها من الاماكن البعيدة. وكان هناك على الدوام صمت محرج، لاني لم اكن اعرف بماذا اجيب. وقد حلت مشكلتي ذات يوم، حين سمعت نفسي اقول، «السيدة سام ويلسون سيسعدها ذلك».

حين اصبح النجاح سيرة حياة، اصبحت المسيرة مضجرة. وذكرني جوزيف شومبيتر، خبير هارفرد العظيم في التجديد، من قبره عن مدى اهمية «الحظ» في كل ما حدث. فقد حدث انني كنت هناك في المكان المناسب وفي الوقت المناسب. صحيح ان الحظ يحابي العقل الواعي، لكن العقول الواعيه كانت تتجادل في محاسن ومساوىء الثورة الكينزية (نسبة الى كنيز) في

* اسم دار النشر (المترجم)

الاقتصاديات الكبرى، وتتعطش لمنهج يحقق «التوازن العام» في الاقتصاديات الصغرى.

الطفل دائم الفتوة

في الواقع ان الهدف من هذا السرد ليس هدفاً شخصياً كمؤلف. فكما ان الطفل يبدأ في اكتساب هوية فردية مميزة عن والديه، كذلك كان الامر بالنسبة الى فكرة كتاب «الاقتصاد». في البداية كنت مسيطراً عليه. لكنه بعد ذلك تولى حقوقه الخاصة واصبح مسؤولاً عني.

مرت السنوات. وتحول شعري من اللون الاشقر الى البني. ومن ثم الى الرمادي. لكن كما هو الحال بالنسبة الى صورة دوريان جراي، التي لا تكبر في السن ابداً، بقي كتاب الاقتصاد المدرسي شاباً في الحادية والعشرين. وتحول غلافه من اللون الاخضر الى الازرق، ثم البني والاسود، وبعدها الى عدد متدرج من الالوان الرائعة، ودعم بمئات الرسائل والاقتراحات الى المؤلف من طلبة واساتذة لديهم خبرات تدريسية، وقد تبلورت معارف الاقتصاد داخل الغلاف وتطورت. وكان في وسع مؤرخ لمذاهب التيارات الرئيسية في الاقتصاد – مثله في ذلك مثل عالم البليونتولوجي الذي يدرس العظام والمتحجرات في مختلف طبقات الارض – ان يؤرخ مدّ وجزر الافكار بتحليل كيف تمت مراجعة الطبعة الاولى من الطبعة الثانية، وصولاً الى الطبعة الخامسة عشرة.

وهكذا سارت الامور عمل شاق، شاق، لكن مكاسبه تزداد باستمرار. اخيراً جاء اليوم الذي لم استطع مقاومة اغراء لعب التنس. فقلت لماكجرو ـ هيل «لقد اديت ما عليّ. فليواصل العمل شخص آخر بينما اتمتع انا بحياة بروفسيور فخري متقاعد. واكرس نفسي للبحوث التي تهمني اكثر».

كان جواب ماكجرو ـ هيل جاهزاً: «لماذا لا تكون مؤلفاً مشاركاً سنقوم بوضع قائمة بعلماء الاقتصاد المناسبين، ممن تعجبك كفاءاتهم وآراؤهم». وهكذا بدأ البحث عن ويليام نوردهاوس المكتمل الصفات تبعد يال ١٥٠ ميلاً عن معهد ماساشوستس، في تلك البلدة كان نوردهاوس الحقيقي، وما ساعد «بيل» انه حصل على شهادة الدكتوراه من معهد ماساشوستس. وخلال الفترة التي تلت تخرجه فاز بجوائز عن خدمته في مجلس الرئيس للمستشارين الاقتصاديين والقيام بجولات عمل في كامبردج، بريطانيا، ودلهي، الهند؛ وفيينا، النمسا ومثل جيلبرت وسوليفان او روجر وهارت، صرنا نشكل فريقاً متجانساً

وهكذا وكما هو الحال في الحكايا الكلاسيكية، عشنا بعد ذلك بسعادة وهناء. ما يهم في الامر ان الكتاب بقي شاباً، يشير الى مسار تدفق التيار الرئيسي في الاقتصاد

وعورة على طول الطريق

لم يكن الامر لعباً ومرحاً طوال الوقت. ففي ايام السيناتور جوزيف ماكارثي الرجعية، يوم كانت تهم التطرف تطلق عن منابر الوعظ وفي غرف الصف، حصل كتابي على حصته من الادانة. فقد حذر بعض خريجي معهد ماساشوستس للتكنولوجيا رئيس الجامعة في ذلك الحين، كارل كومبتون، من ان بول ساموليلسون سيعرض سمعته العلمية للخطر اذا ما سمح له بنشر دفاعاته عن «الاقتصاد المختلط». وقد رد الدكتور كومبتون ان اليوم الذي سيتم فرض رقابة على كليته سيكون يوم استقالته من منصبه، وبدا الامر ساحراً بعض الشيء بعد اربعة عقود، لكن لم يكن الامر مضحكا بالنسبة لمدرس يعلّم في جامعة عامة يرى ان العديد من الكتب الرائعة في ذلك الوقت تدان بتهمة التخريب (وأحد هذه الكتب، والذي صدر قبل عام واحد من صدور كتابي، قتل في مهده بتهمة الماركسية وهي تهمة باطلة تماماً). في الواقع، انه حين يُصفع خدك الايمن بشدة، فقد يخف الالم جزئياً بصفعة خفيفة على الحد الايسر. فقد أُلف كتاب «ضد الساموليلسونية» النقدي الضخم المكون من مجلدين في الستينات، حين كانت الحركات الطلابية تغلي داخل حرم الجامعات هنا وفي الخارج. من الواضح انني كنت مدافعاً عن عالم حرية التجارة في اسواق تأكل فيها الكلاب لحوم الكلاب.

كل ريح باردة تعلمنا درساً مفيداً فقد تعلمت ان اكتب بانتباه خاص حين يتعلق الامر بمسائل ما زالت موضع خلاف. لم يكن الامر انني كنت «السير جالاهاد» في جميع الامور. بل ان الامر، انه لم يكن في وسعي الفور الا بالاعتماد على الماضي كي اعين بالضبط المناقشات الواجب طرحها ضد المواقف السائدة في التيارات الاقتصادية الرئيسية. ولهذا السبب دُفعت جامعتي الام، وهي جامعة شيكاغو، الى التخلي عن كتاب «الاقتصاد» في الوقت الذي وجد فيه التقدميون من مختلف الاصقاع خياراً ممتازاً. حتى روسيا السوفاتية وجدت ان ترجمته ضرورية للغاية، وخلال شهر واحد من صدور النسخ المترجمة نفذت كلها من السوق. (وقد اخبرني بعض المطلعين انه في ايام حكم ستالين كان كتابي يحفظ على رف خاص في المكتبة، مع كتب الجنس، وكان لا يسمح بالاطلاع عليه الا لبعض القراء الحائزين على تصريح خاص). وهناك خطط لترجمة الكتاب الى المجرية، والتشكيلية، واليوغوسلافية، والرومانية، وبعض دول اوروبا الشرقي ، اضافة الى الصين، واليابان، وفيتنام، وبعض الدول الاسيوية الاخرى.

حكايات، طويلة الا ايها صحيحة

احاط الكثير من الاساطير بحكاية كتاب «الاقتصاد». وفيما يلي بعض ما اسعفتني به الذاكرة

قبل عدة سنوات، ذهب احد خريجي معهد ماساشوستس للكتنولوجيا، والذي اصبح فيما بعد رئيساً لاحدى الكليات، لحضور برنامج صيفي في مدرسة لندن للعلوم الاقتصادية. كان الحضور طلاباً من مختلف انحاء العالم، من غابات افريقيا الى حقول الارز في آسيا لم يكن يجمعهم سوى شيء مشترك واحد، كما قال. وهو انهم جميعاً قد بدأوا دراستهم للاقتصاد بالكتاب ذاته. وقال ان اسهمه قد ارتفعت لانه كان في وسعه تفسير ما تعنيه بعض المصطلحات الامريكية وان يشير بدقة الى فورت نوكس، وكينتاكي، على أنها المكان الذي تخزن فيه حكومة الولايات المتحدة ذهبها

الطلاب اليابانيون من كبار محبي شراء الكتب، ويباع كتاب «الاقتصاد» هناك باللغة الانجليزية بقدر ما يباع باللغة اليابانية. والمترجم الواسع المعرفة هو شيكيتو تسورو، وهو زميل دراسة قديم في هارفرد اصبح فيما بعد عميداً بجامعة هيتوتسوباشي في طوكيو. وقد اشترى الدكتور تسورو مما كسبه من حصته من النسخ المترجمة دارة فخمة ودعا مختلف العلماء البارزين الى الاقامة فيها خلال زيارتهم لطوكيو. وكنوع من التشريف، طلب مني ان اقترح اسماً لها وبعد برهة من التفكير، خرجت باسم «روياليتي هاوس»، وقد عرفت بذلك الاسم منذ ذلك الحين.

تلقيت مرة رسالة من قارئة مجدّة تقول:

سيدي، تقول في كتابك انه لو استثمرت الاربعة والعشرين دولاراً التي دفعت ثمناً لجزيرة مانهاتن بفائدة مركبة مقدارها ٦ بالمئة سنوياً ـ لتراكمت واصبحت ما يوازي قيمة جميع الاملاك العقارية الموجود في مانهاتن اليوم. لقد حسبت ذلك يا سيدي، ووجدت انها بضعة مليارات من الدولارات. ولا اعتقد ان في وسعك شراؤها بذلك المبلغ الضئيل.

فكيف يمكنني الرد على تحديها؟ طلبت من احدى الباحثات ان تنظر في المسألة. في اليوم التالي عادت فيليستي سكيدمور اليّ وقالت: «قل لها ان كانت ٦ بالمئة لا تفي بالغرض، فلتجرب ٥ بالمئة ! ».

قال صامويل بتلر في تعليق طريف: «في حين يصقل الاخرون اسلوبهم، فإني احسن خطي». وهذه ليست طريقتي. ففي الاوقات التي احاول فيها تفسير سبب استمرار هذا الكتاب، يساورني الشك بان اسلوبه البسيط الذي يكاد يكون اقرب الى اللغة العامية يستحق بعض الفضل. وهذا الوضع لم اصل اليه بسهولة. فكما هو الحال بالنسبة للمؤرخ ماكاولي، فإنني اكتب وأعيد الكتابة على أمل ان تعطي كل جملة وفقرة المعنى المطلوب من القراءة الاولى. ولا انجح في ذلك دائماً لكني احاول بالفعل. ولهذا السبب فإني احس بسعادة خاصة من حقيقة ان هذا الكتاب يستخدم لتدريس الانجليزية للاجانب؛ فقد ظهرت مقتطفات منه في مختارات ادبية للطلاب اليابانيين وفي مواد تدريس اللغة الانجليزية كلغة ثانية للمهاجرين، وأنا اقول اننا بذلك ننشر حقائق الاقتصاد بكل الطرق المكنة.

لا مجال هنا لشرح كيف تغيرت مختلف الطبعات مع تطور التيارات الرئيسة الحديثة في الاقتصاد وقد اكدت الطبعة الاولى على مايمكن ان ندعوه «النموذج تي. الشامل لكينز» * ومع كل طبعة جديدة، كان التأكيد يتزايد على السياسة النقدية. وبعد التخلص من أسوأ رواسب فترة الكساد العظيم، اخذت الاقتصاديات الصغرى، المتعلقة بتسعير اكثر كفاءة في السوق، تشغل عدداً اكبر فاكبر من صفحات الكتاب.

علم ام فن ؟

الاقتصاد ليس علماً دقيقاً، ومع ذلك فهو اكثر من فن. فنحن لا نستطيع ان نتنبأ بدقة بالدخل القومي للعام المقبل ـ كما لا يمكن لعلماء الارصاد الجوية ان يتنبأوا بالطقس خلال الاسبوع القادم بالدرجة نفسها من الدقة التي تمكنهم من التنبؤ بطقس الغد لكن ليس هناك من بنك او مؤسسة كبرى للاعمال يمكن ان تهرع لاستشارة المنجمين بدلاً من استشارة عالم مدرب بالاقتصاد القياسي، او محاولة تسيير الامور بالتخمين والتحزير.

تضع الشركات ميزانية استبدال معداتها حسب مبادىء الاقتصاد الصغرى. يكسب عدد من طلابي السابقين مليون دولار سنوياً في وول ستريت. لماذا؟ ألأنهم يعرفون زبائن اثرياء ام لانهم بارعون في تقنيات البيع؟ بالتأكيد لا السبب هو النظريات المالية الحديثة التي استنبطت بشكل صعب في منتديات الحلقات الدراسية في كليات ادارة الاعمال في جامعات ستانفورد، ووارتون، وشيكاغو، ومعهد ماساشوسيتس للتكنولوجيا، وبيركيلي، قد صمدت بالفعل للاختبارات الاحصائية في عالم السوق الحقيقي.

فكتاب مدرسي ابتدائي لا يعلّم اي شخص كيف يصبح خبيراً ومع ذلك، فان رحلة الالف ميل تبدأ بالمئة ياردة الاولى. فونستون تشرشل العظيم البارع في كتابة التاريخ والبطل في قيادة امته، كان مصاباً بعمى الالوان طيلة حياته، حين وصل الامر الى فهم مبادىء علم الاقتصاد وهذا النوع من الامية غير الضرورية هو ما نذرنا انفسنا لمحاربته، أنا وعشرة الاف استاذ

---

* "Model T Keynesian macro"

كان جيلي هو اول جيل من الاقتصاديين سعت اليهم الحكومات. وكنت الوحيد من بينهم الذي لم يقض عاماً كاملا في واشنطن. ومع ذلك، فإني ما زلت اذكر المرات العديدة التي استدعيت فيها للشهادة امام لجان الكونغرس او للخدمة كمستشار اكاديمي لوزارة المالية والاحتياطي الفدرالي. وبالنسبة لي شخصياً، كانت السنوات الجديرة بان اتذكرها، هي تلك التي اتيحت لي فيها فرصة تقديم مشورات اقتصادية للرئيس جون اف. كينيدي (كسيناتور، ومرشح للرئاسة، ورئيس منتجب، ورئيس في سدة الرئاسة). لدى اصدقائي الجمهوريين - رئيس المجلس الفدرالي ارثر اف. بيرنز ورئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين بول ماك كراكن - قصص مماثلة يروبانها الان تحتاج دول اوروبا الشرقية، في مرحلة ما بعد الحرب الباردة، الى الانتقال الى اقتصاد السوق، فان الاقتصاديين من جيل بيل نوردهاوس يجري جذبهم ناحية اليمين واليسار.

ليس في وسع علم وهمي ان يصمد لاختبار الزمن الدارويني. فالرئيس هاري اس. تورمان هو الذي اعتاد القول، «اعطوني اقتصادي بذراع واحدة». فالبنسبة لهاري ليس بالمستشار الحاسم ذاك الذي يقول، بهذه اليد هذا، وباليد الاخرى ذاك * وحيث انني قد قدمت المشورة لمشرعين، ومرشحين، ورؤساء، فقد علمت من خبرتي الطويلة: ان اي أمير او ملكة لا يريدان حقيقة اقتصادي بذراع واحدة. ففي مهنتنا، غالباً ما يكون الاقتصادي ذو الذراع الواحدة من احد نوعين: اصحاب الذراع «اليمنى» فقط، واصحاب الذراع «اليسرى» فقط. فيكون لزاماً على الملك او الملكة ان يستدعي اقتصادياً انتقائياً لا يتبع اليمين او اليسار ليقضي بين الخصمين المتعصبين.

يتهم علماء الاقتصاد بعدم قدرتهم على اتخاذ قرار. وقد اتهم الاقتصادي اللامع جون مايترد كينز بانه صاحب اراء متقلبة. وحين طلبت لجنة ملكية من خمسة من علماء الاقتصاد رأياً، قيل انهم قد يحصلون على ستة اجوبة - اثنان من السيد كينز. ولم يكن كينز نفسه يبدو متحرجاً من هذه المسألة. فقد يقول: «حين تتغير معلوماتي، أغير رأيي. ماذا كنت ستفعل انت، يا سيدي ؟» لم يكن يريد ان يكون الساعة المتوقفة التي لا تكون صحيحة الا مرتين في اليوم.

ان موضوع الاقتصاد موضوع قديم يحظى باحترام خاص، ما زال ينمو وما زال امامه طريق طويل قبل ان يقترب من اعتباره علماً دقيقاً لقد بدأ بأدم سميث - أدمنا الحقيقي - الذي الف في العام ١٧٧٦ ذلك الكتاب العظيم «ثروة الامم». ثم في العام ١٨٤٨ كتب جون ستيوارت ميل، الذي سجل اعلى رقم في حاصل الذكاء في كل العصور. كتابه «مبادىء الاقتصاد السياسي» الذي كان بمثابة انجيل الشخص العادي حتى العام ١٨٩، حين اعد الفرد مارشال كتابه الدقيق «مبادىء علم الاقتصاد».

اكون ناكراً للجميل ان لم اشعر بالاثار، من ان عقارب ساعتي قد قدمت للامام بفضل تلك الفكرة الطارئة. وهي ان العلم هو قضية تعاونيه، مسألة معارف عامة وليس نتاج عمل شخص واحد لقد كنت في الغالب الناطق باسم تيار الاقتصاد الرئيسي لاواخر القرن العشرين، لكن لنقل اني، في بعض المناسبات، كنت قادراً على ان اشارك fمساتي الخاصة القليلة. فهل يمكن لاي عالم ان يتمنى اكثر من ذلك؟

لحسن الحظ، ادلينا، انا ووليام نوردهاوس، بصفتنا مؤلفين مشتركين بوجهات نظر مستقلة في المسائل. لكننا متماثلان من ناحية خبراتنا وحكمنا على الامور بما يكفي لدفع القارب الى الامام في مساره الثابت. لقد كان الكتاب محظوظاً لاستمرارية مؤلفية ولتغيرهم.

نصيحة نهاية القرن

مع ذلك، ما زال المستقبل اطول من الحاضر. فانتم ايها القراء ستنظرون بعيداً في عمق القرن الحادي والعشرين. فما هي درر الحكمة التي يمكنني ان اسبق الطلاب، الذي سيتعلمون الاقتصاد من هذا الكتاب، في اطلاقها؟

١ - كلمتي الاولى هي ان علم الاقتصاد يمكن ان يكون ممتعاً وهذا ليس رأيي فقط كعالم اقتصاد محترف. فالتجربة الفعلية في مئات الكليات تشهد بان اكبر نسبة انتساب في صفوف الجامعة هي في مبادىء علم الاقتصاد وان معظم هؤلاء ممن يختارونها طوعاً وليست من المواد الرئيسية الالزامية في المساق الذي يدرسونه.

كيف تتقدم الامم اقتصادياً هو مادة ممتعة. والحال كذلك بالنسبة الى القصص المفحمة عن اسباب فشل المجتمعات في التقدم. فلماذا تمكنت الاقتصاديات المختلطة في اوروبا، وامريكا الشمالية، واطراف المحيط الهادىء من النجاح في التنمية بعد الحرب العالمية الثانية افضل بكثير مما فعلت بعد الحرب العالمية الاولى؟ وكم من الفضل في ذلك التحسن يعود الى علم وفن الاقتصاد؟ هذه الاسئلة سوف تواصلون تقليبها وتقيميها طيلة ما بقي من حياتكم.

٢ - لكن علم الاقتصاد ليس مجرد لعبة، وليس مجرد احجية حاذقة لاختبار قوى المنطق، والحساب، والرياضيات لديكم،

* المقصود « هذا من جهة ومن جهة اخرى ... ». وترجمتها على هذا الشكل لاستكمال المعنى من طلب الرئيس ترومان اقتصادي بذراع واحدة.

ومدى براعتكم فيها. فما كان علم الاقتصاد ليبقى مثيراً لو لم يتعامل بمسائل حيوية بالنسبة إليكم «كأفراد يهتمون بأنفسهم»، وضروري لكم بصفتكم «بشر يأملون في قيام مجتمع أفضل».

لقد دخلت اول درس لي في علم الاقتصاد لاني كنت امل ان اتعلم كيف اتجنب الافلاس في السوق المالي كما كان يحدث للعديد من الناس في ذلك الحين. لكني بقيت لمتابعة الدرس الثاني كي اتعلم كيف يمكن لابناء جيلي ان يتجنبوا كساداً عظيماً كالذي حدث في الفترة ما بين ١٩٢٩ ـ ١٩٣٥ ـ الذي تسبب في فقدان جيراننا من الغرب الاوسط لمدخراتهم في الوقت الذي انهارت فيه الوف البنوك الامريكية.

٣ ـ يختلف الناس حول السياسات الاقتصادية. فتثور الاعصاب، وتحتدم المناقشات، وتظهر المدارس والايديولوجيات المختلفة ـ وكل واحدة منها مقتنعة بان وجهة نظرها عن الحقيقة المجردة هي النسخة الوحيدة الصحيحة. بعد عمر كامل في خنادق الاقتصاد، فان نصيحتي للطلاب المبتدئين العازمين على خوض مثل هذه المناقشات الحامية هي تمسكوا بمحافظكم فالقوانين الاقتصادية معقدة بالفعل.

فهل يبرر ذلك ان نخلص الى القول: «لعنة على كل مدارسكم؛ فكل واحدة من النظريات الاقتصادية سيئة ـ او جيدة ـ بقدر الاخرى؟» لا فعلى المدى البعيد لا بد ان تظهر الحقيقة. ويختفي التبسيط المتعصب في خضم الصراع الدارويني من اجل بقاء المبادىء النافعة.

ولتوضيح ذلك، اسمعوا ما اعتدت ان اقوله لاحد رواد علم الاقتصاد من ابناء جيلي (وهو صديق حميم لديه ايديولوجية قوية تختلف بقدر كبير عن قيمي ومنهجيتي واحكامي المنتقاة من مختلف الاتجاهات):

انت عالم لامع، ومبدع بشكل مذهل، لديك قناعات اقتصادية واضحة بالنسبة إليك، فاما ان الامور «سخيفة ببساطة» أو «بسيطة بسخافة». الواقع ان الجنيات الصالحات قد اعطتك كل موهبة ما عدا واحدة ـ هي موهبة «ربما» التي لا تقدر بثمن.

٤ ـ لقد حاولنا نحن المؤلفين، ويليام نوردهاوس وانا، ان ننظر لربع قرن ابعد من الان حين يصبح طلاب اليوم هم لولب الحركة. ولهذا السبب ادرجنا اقتصاديات الصحة والبيئة في هذه الطبعة. ولم تتضمن الطبعات الاولى من هذا الكتاب تحليلات عن الكيفية التي تؤثر فيها عمليات العرض والطلب في صعود او هبوط الدولار مقارنة بالين الياباني او المارك الالماني كما لم ندرج في الحساب كيف يمكن ادخال ارقام التقدم او الانحطاط البيئي على اجمالي الناتج المحلي. ويمكنكم المراهنة على ان هذه المواضيع ستبقى مواضيع رئيسية حامية خلال القرن القادم، ولهذا السبب اعطيناها المساحة الواسعة التي تستحقها، فهذه الطبعة لا تماثل نسخة والديك. فعلم الاقتصاد يجب ان يبقى شاباً الى الأبد.

٥ ـ موضوع رئيسي لا بد ان يتخلل طبيعتنا الجديدة، وكل كتاب مدرسي في الاقتصاد يصدر في فترة نهاية القرن هذه. فمع السقوط النهائي للنظام السوفياتي اللينيني ـ الستاليني ـ الغورباتشوفي الاستبدادي، فقد عزي فضل النصر لصالح آلية «تسعير السوق» ضد آلية «الاقتصاد الموجه» من قبل بيروقراطية مُنَظمة. لكن بالطبع، لم تكن رأسمالية حرية العمل، او نظام خفض تدخل الحكومة هي التي قلبت، والى الابد، المجتمعات الشيوعية في اوروبا الشرقية والصين. بل الاقتصاد المختلط: الاسواق والطريقة التي عدلت بها تلك الاسواق بواسطة الضرائب والاعانات النقدية التي تقدمها الحكومة للافراد للحّد من عدم المساواة في الرفاهية الاجتماعية وفي الفرص؛ كما عدلت بالسياسات المالية والنقدية التي تهدف لتحقيق الاستقرار لتلك الاسواق وكبح الركود الاقتصادي او التضخم.

فكيف يختلط « الاقتصاد المختلط»؟ ومتى تكون اللوائح التنظيمية كثيرة جداً؟ ومتى تكون قليلة جداً؟ من الافضل ان يكون العالم الحقيقي، هو عالم الاقتصاد المختلط بقدر محدود فالبحث ما زال جارياً، وسوف يستمر، لايجاد الوسيلة الارسطو طاليسية الذهبية للوصول الى المجتمع الفاضل. وبعد ان تتم دورتك الاولى في علم الاقتصاد فسوف تقدر مدى دقة الحوار ما بين السوق والدولة.

٦ ـ قلة من الناس ستتمتع بروعة مشاهدة مذنب هالي مرتين. ويتذكر الانسان الى الابد موعده الاول مع من يُحب. بهذه الروح احسدكم انتم يامن ستباشرون دراسة الاقتصاد اليوم.

بول أ. ساموبلسون

معهد ماساشوستس للتكنولوجيا

كامبردج، ماساشوستس

آب/ أغسطس ١٩٩٤

مقدمة

المجتمعات البشرية اغنى بعدة مرات مما كانت عليه حين كتب ادم سميث كتابه «ثروة الامم» قبل اكثر من مئتي عام. وقد اصبح فهم حقائق الاقتصاد الثابتة امراً حيوياً في قضايا الشعوب والامم، رغم فهمها بشكل متناقض. فقد شهد العقد الماضي سقوط الدول الشيوعية ذات التخطيط المركزي في روسيا ودول اوروبا الشرقية، والنمو المذهل لاقتصاديات شرق اسيا وتشبثت الولايات المتحدة بالتنمية البطيئة في مستويات المعيشة، وبالعجز الضخم في ميزانية الحكومة، حتى بعد ان هزت التغييرات البنيوية في الصناعات الامريكية المديرين، والعمال، والمجتمعات باكملها وقد اصبح العالم اكثر ترابطاً ببعضه البعض بعد ان اوجدت الحاسوبات والاتصالات سوقاً عالمياً اكثر تنافساً في الوقت نفسه، ثمة قلق متزايد يحيط بالمشاكل البيئية الدولية وضرورة صياغة اتفاقات للحفاظ على ارثنا الطبيعي. كل هذه التغييرات المدهشة جزء من الدراما المعاصرة التي نطلق عليها جميعاً علم الاقتصاد

خدم هذا الكتاب، لمدة تقارب النصف قرن، كمنارة لتعليم مبادىء علم الاقتصاد في الصفوف الامريكية وفي مختلف انحاء العالم، وكانت كل طبعة تقوم بغربلة افضل افكار علماء الاقتصاد عن وظيفة السوق وعما يمكن للمجتمع ان يفعله كي يحسن مستوى معيشة ابنائه.

لكن علم الاقتصاد تغير بعمق منذ صدور اول طبعة من هذا الكتاب في العام ١٩٤٨ فعلم الاقتصاد هو قبل كل شيء كائن حي يتطور، وقد وفرت ضرورة ابقاء كتاب «الاقتصاد» مسايراً للتطور السريع للاقتصاد العالمي، فرصة مثيرة للمؤلفين لتقديم آخر ما توصل اليه فكر علماء الاقتصاد المعاصرين وبيان كيف يمكن لعلم الاقتصاد ان يساهم في جعل العالم اكثر ازدهاراً

ان مهمتنا على هذه الصفحات مباشرة وصريحة: ان نعرض مقدمة واضحة، ودقيقة، ومشوقة لمبادىء علم الاقتصاد الحديث ولقواعد الاقتصاد الامريكي والعالمي. وهدفنا الاول هو تفحص علم الاقتصاد. وبعملنا هذا فاننا نؤكد على المبادىء الاساسية للاقتصاد التي ستدوم لما هو ابعد من العناوين الدارجة اليوم.

الطبعة الخامسة عشرة

علم الاقتصاد علم ديناميكي ـ يتغير ليعكس تبدل التوجهات في الشؤون الاقتصادية ، والبيئية، والاقتصاد العالمي، وفي المجتمع بشكل عام. وكما يتطور علم الاقتصاد والعالم الاوسع من حولنا كذلك يتطور هذا الكتاب. فقد سايرت كل خطوة فيه التغيرات في التحليلات والسياسة الاقتصادية. فما هي هذه التغيرات الرئيسية

١ ـ رموز كتاب الاقتصاد: ادخلت الطبعة الخامسة عشرة مجموعة جديدة من الرموز والمواد من خارج النص للمساعدة في توضيح المواضيع الرئيسية. وقد وضعنا اربع مجموعات مختلفة من المواضيع. امثلة على علم الاقتصاد المطبق، وسير ذاتية عن كبار علماء الاقتصاد الماضين والمعاصرين، تحذيرات لعلماء الاقتصاد الاغرار، وتذكيرات بالمواضيع الاساسية. ولكل مجموعة رمزها المميز لتنبيه الطلاب. لكن هذه المواضيع المركزية ليست قائمة بذاتها في صناديق منفصلة بل مدمجة مباشرة في كل فصل بحيث يستطيع الطلاب قراءتها دون ان يقطعوا حبل افكارهم.

٢ ـ دمج غرفة الصف وغرفة مجلس الادارة: في هذه الطبعة، انضم الى المؤلفين الرئيسيين الدكتور مايكل ماندل، وهو احد ابرز الصحفيين الاقتصاديين في البلاد علاوة على كونه المحرر الاقتصادي لمجلة «نيوزويك». حصل الدكتور ماندل على شهادة الدكتوراة في الاقتصاد من جامعة هارفرد في العام ١٩٨٥، ثم التحق بكلية ستيرن لادارة الاعمال في جامعة نيويورك. وفي الجامعة الاخيرة هذه درّس الاقتصاديات الصغرى، ونظرية اللعبة، واقتصاديات المعلومات. انتقل في العام ١٩٨٩ للعمل في مجلة «نيوزويك»، حيث كتب مقالات مؤثرة عن مواضيع مثل الهجرة، واقتصاد المعلومات، واقتصاديات الجريمة، ومشاكل التنمية الاقتصادية في حقبة ما بعد الحرب الباردة. ونتيجة لذلك، فقد جمع بين عمق شهادة الدكتوراة في الاقتصاد ومهنته الاكاديمية في البحث والتدريس وبين خبرة صحفية في الخط الامامي لدى المجلات الامريكية الرئيسية في مجالات الاقتصاد والاعمال. وقد سمح لنا هذا التعاون بان ندمج النظريات الاقتصادية التي تدرّس في الصفوف ومختبرات البحث مع مجموعة التطبيقات والامثلة الجديدة المستقاة من غرف مجالس الادارة، الاسواق المالية، والمصانع في مختلف انحاء البلاد. لكن هذا التعاون ليس بالتأكيد مجرد فصل في المواضيع ما بين «النظرية» و «التطبيق». بل للتأكد من صمود النظريات لاختبار التجربة، وتم اختيار الامثلة لتوضيح الهدف الرئيسي من التحليل الاقتصادي. وقد تم ادخال هذا المنهج المجدد في علم الاقتصاد في جميع أجزاء الطبعة الخامسة عشرة.

٣ ـ ظهور قضايا جديدة: يواجه كل جيل تحديات جديدة يتوجب عليه التشبث بها، وهذه التحديات يتم قبولها حين يحاول علماء الاقتصاد فهم القضايا الاقتصادية المتعلقة بها. وقد حظيت ثلاثة مجالات، كانت في مقدمه القضايا الاقتصادية خلال العقد الماضي بمعالجة موسعة في الطبعة الخامسة عشرة. فنمو المجتمعات البشرية يجعلها تبدأ في اجتياح البيئة والانظمة التي تربط بين الانسان وبيئته في العالم الطبيعي الذي يحيط بنا وتساعد الاقتصاديات الرعاية الصحية». فمع ازدياد رخاء الكائنات البشرية، من الطبيعي ان يزداد اهتمامهم بصحتهم واطالة اعمارهم، والنتيجة هي ازدياد سريع للحصة المخصصة للرعاية الصحية من الناتج القومي. لكن الرعاية الصحية تطرح معضلة اقتصادية اساسية حين تصطدم بمبادىء المساواة والتغطية الشاملة مع واقع الندرة. ويقدم الفصل السادس عشر معالجة جديدة لاقتصاديات الرعاية الصحية ويبين كيف توازن المناهج المختلفة ما بين الحاجة للكفاية والرغبة في تحقيق العدالة. أما المجال الثالث المتنامي فهو «الاقتصاديات الدولية». وقد تم التوسع في معالجة هذا المجال ودمجه في كل جزء من اجزاء الكتاب. علاوة على ذلك، قمنا باعادة كتابة الفصل الاخير للتأكيد على صعوبات ادارة الاقتصاد العالمي.

٤ ـ التأكيد على الجوهر التحليلي لعلم الاقتصاد: غالباً ما يبدو علم الاقتصاد وكأنه عملية لانهاية لها من الاحاجي الجديدة، والمشاكل، والمعضلات الصعبة. لكن كما يعرف الاساتذة المجربون، فليس هناك سوى عدد قليل من المفاهيم الاساسية التي تدعم علم الاقتصاد كله؛ وما ان يُلم المرء بهذه المفاهيم الاساسية حتى يصبح التعلم اسهل واسرع واكثر امتاعاً لذلك، فقد ركزنا على الجوهر الاساسي لعلم الاقتصاد، على تلك الحقائق الباقية التي ستحظى بالاهمية ذاتها في القرن الحادي والعشرين كما في القرن العشرين. فمفاهيم الاقتصاد الجزئي مثل الندرة، والكفاية، والموازنة ما بين التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية. والمكاسب من المتاجرة، ومبدأ الميزة النسبية لن تفقد دورها المركزي في علم الاقتصاد طالما وجدت الندرة ذاتها، ويجب ان يتلقى طلاب الاقتصاديات الكبرى تأسيساً متيناً عن فكرة اجمالي العرض والطلب، وان يفهموا دور العملات القومية والدولية، وان يحيطوا جيداً بالنقاش المحتدم ما بين علماء الاقتصاد الكينزيين والكلاسيكيين من مختلف الاتجاهات التقليدية والحديثة.

٥ ـ الايجاز جميل: في الطبعات القليلة الاخيرة، افاد كتاب «الاقتصاد» كثيراً من اضافته مواضيع جديدة، وتحليل مسائل اقتصادية جديدة. فمع قرارنا في ان نصل الى لب المواضيع، ادركنا ان الايجاز جميل بالنسبة الى العديد من المدرسين والطلاب. وفي الطبعة الماضية، قمنا باستطلاع اراء الاساتذة لتقرير اي المواد استخدمت بنسبة اقل. علاوة على ذلك، استجوبنا كبار العلماء للتحقق من المواضيع التي يمكننا حذفها باقل تأثير يلحق بتثقيف المواطنين او الجيل الجديد من علماء الاقتصاد فوضعنا قائمة بما نريد شطبه وودعنا بحزن الكثير من الملاحق والاجزاء. وكان السؤال الذي كنا نسأله في كل مرحلة هل المادة ضرورية كي يفهم الطالب اقتصاد القرن الحادي والعشرين. ولم نكن نشطب اي موضوع الا اذا فشل في هذا الاختبار. وكانت نتيجة هذه الحملة كتاباً فقد اكثر من ربع صفحاته خلال الطبعتين الاخيرتين. وقد شذب الجزء الاول من هذه الطبعة بشدة كي نتمكن من الوصول الى لب المادة بشكل اسرع. وقد شطبنا الكثير من المواد التأسيسية الاقل صلة بالاقتصاد المعاصر، ونحيناً جانباً اقتصاديات الزراعة، ونقابات العمال، والماركسية لافساح المجال لاقتصاديات البيئة، وارتفاع تكلفة الرعاية الصحية، وتطور التعاون، ودورات الاقتصاد الحقيقية.

٦ ـ التقدم في الاقتصاد الكلي:

من التطورات الحديثة الرئيسة في علم لاقتصاد بدء الاهتمام بالقوى الكامنة في التنمية الاقتصادية بعيدة المدى. فعلم الاقتصاد يتوسع في اختبار الامور التي تقرر التنمية الاقتصادية بعيدة المدى، ومصادر التباطؤ في تنمية الانتاجية، وجيل المعارف التكنولوجية الجديدة. ووضع التنمية الاقتصادية في المقدمة او الوسط ضروري اذا ما اراد الطلاب فهم الحوارات المعاصرة حول دور ديون الحكومة وعجزها المالي.

وتعكس الطبعة الخامسة عشرة احياء ذلك بادخال المكتشفات والنظريات الخاصة بالتنمية في الفصل الذي يبحث الاقتصاد الكلي. وقد ادخلنا نظرية التنمية كجزء مكمل لمجمل العرض والمخرجات الممكنة، واضفنا فصلاً جديداً يستعرض مواضيع التنمية الاقتصادية والاستقرار.

قمنا، في الوقت نفسه، باعادة توجيه الجزء الخاص بالاقتصاد العام ليعرض بوضوح القضايا بالغة الاهمية عن تقرير مخرجات المدى القصير. ويبدأ الفصل المتعلق بالاقتصاد الكلي بتطوير كامل لنظرية مجمل الطلب، يطور بعدها نظرية مجمل العرض، ثم يدمج الجزئين معاً. اما الفصل المتعلق بالسياسة الاقتصادية الكلية، فقد نقل الى موضع متأخر في الكتاب بحيث يمكن تجنيد الجهاز القائم بالتحليل كله لتحليل القضايا الصعبة التي تواجه الامة.

٧ ـ معالجة متوازنة لقضايا الاقتصاد الكلي الحديثة:

من المعوقات الرئيسة لفهم علم الاقتصاد الحديث: كثرة مدارس الاقتصاد الكلي. لقد اضفنا فصلاً جديداً لدمج مختلف المناهج في نظرية الاقتصاد الكلي. وقد ابرزت الطبعة الخامسة عشرة جميع المدارس الرئيسة في الاقتصاد الكلي الحديث ضمن التركيبة التنظيمية الواضحة لمجمل العرض والطلب. وقد اظهرنا كيف يمكن فهم الاقتصاد الكلي الخاصة بالنقد، والجانب الخاص بالعرض *، والكلاسيكيات القديمة والحديثة، والكينزية، بوصفها تؤكد مختلف اوجه التوقعات، وتوازن السوق **، ومجمل الطلب. وقد عرضنا كل مدرسة بوضوح وتمت مقارنتها بمنافساتها بطريقة متوازنة وغير متحيزة. كما تم عرض البرهان التجريبي وتم تقييمه.

ومن المراجعات الرئيسة فصل جديد عن «مدارس الاقتصاد الكلي المتحاربة»، وهو اعادة تنظيم لطريقة عرض الجزء الخامس عن تطوير نظرية مجمل الطلب؛ وإعادة صياغة تحليلات التضخم في فصل واحد؛ وفصل جديد، هو الثالث والثلاثين، عن «سياسات التنمية والاستقرار». علاوة على ذلك، اتسعت هذه الطبعة لتغطي تأثير ديون الحكومة وعجزها المالي على التنمية الاقتصادية مع مناقشة لخطة كلينتون الرامية الى خفض العجز المالي.

٨ ـ اعادة اكتشاف السوق:

احدى الافكار الرئيسة المسيطرة في هذه الطبعة ما اطلقنا عليه «اعادة اكتشاف السوق». ففي كل انحاء العالم تكتشف الدول مدى قوة السوق باعتباره اداة لتوزيع الموارد واحد اكثر الامثلة وضوحاً في هذا المجال، هو بالطبع، انهيار الشيوعية في الاتحاد السوفياتي واوروبا الشرقية. وأخذت الدول الواحدة تلو الأخرى ترفض الاقتصاد الموجه وبدأت تنتقل الى اقتصاد السوق. وفي عام ١٩٩، قامت بولندا بتجربة كبرى بالخضوع «للعلاج بالصدمة» حين ادخلت السوق الى العديد من مجالات اقتصادها وبدأت روسيا رحلتها من اول الطريق، في العام ١٩٩١، اذ قامت بتحرير الاسعار، لكن يبدو انها تخطو حطوة الى الخلف مقابل كل خطوتين الى الامام. ولم تكن عملية التحول خاليه من الالم في اي مكان. عملياً، وجدت كل دولة ان الطريق الى اقتصاد السوق مليء بالعقبات مثل تضخم جامح، او بطالة عالية، او انحفاض حاد في الاجور الحقيقية والمخرجات

ولوحظت عملية اعادة اكتشاف السوق في اقتصاديات السوق ايضاً فكثير من الدول حفضت القيود التنظيمية على الصناعات او «خصخصت» الصناعات التي كان يديرها القطاع العام. وكانت النتائج مواتية بشكل عام فزاد الانتاج وانخفضت الاسعار. وقد اوصى بعض علماء الاقتصاد باستخدام آلية السوق لتعزيز الاهداف البيئية؛ مثال ذلك، فرض ضرائب على التلوث كوسيلة فعالة لكبح اضرار التلوث. وتشكل هذه المواضيع جزءاً من تحليلات الطبعة الخامسة عشرة لاقتصاد السوق.

٩ ـ هذا العالم الذي يتقلص بشكل لا يصدق:

في العام ١٩٩٤، كتب الرئيس بيل كلينتون يقول، «ببساطة ليس ثمة طريق لاغلاق حدودنا والعودة الى ايام الانعزال. ومحاولة القيام بذلك سيكون تجربة عبثية، محكوم عليها ليس بالفشل وحسب، بل وان تحفض مستوى المعيشة. فقد تعلم الامريكيون الان ان ليس هناك من امة تعيش منعزلة على جزيرة؛ فمستويات معيشتنا تتأثر بالتطورات التكنولوجية في اليابان واوروبا. وعلى المنتجين المحليين ان يتنافسوا مع منتجين من كوريا والمكسيك. وبالمثل، لا يمكن فهم علم الاقتصاد الحديث بشكل كامل دون فهم اسس الاقتصاد العالمي. وتواصل الطبعة الخامسة عشرة ريادة

---

* Supply side (انظر شرح التعابير في باب المصطلحات)

** Clearing market (الملاحظة السابقة)

المواد المكرسة لعلم الاقتصاد الدولي والتفاعل ما بين التجارة الدولية والاحداث الاقتصادية المحلية.

١٠ ـ الاقتصاد الجزئي اولاً: جرى في الطبعة الاخيرة بعض تغييرات في النص، فوضعت قضايا الاقتصاد الجزئي قبل تلك المتعلقة بالاقتصاد الكلي. فالاساتذة اليوم، يجدون انه لا بد من الحصول على خلفية متينة في الاقتصاد الجزئي من اجل تقييم مسائل ومفاهيم الاقتصاد الكلي. وقد تعززت وجهة النظر هذه بازدياد التأكيد على الاسس الاقتصادية الجزئية للاقتصاد الكلي كما هو الحال بالنسبة الى المستويين التمهيدي والمتقدم. ويتحسن فهم كل موضوع من مواضيع الاقتصاد الكلي عند تغطية الموضوع ذي العلاقة مع الاقتصاد الجزئي. علاوة على ذلك، وجدت الاستطلاعات ان الاساتذة يزدادون قناعة بأفضلية اتباع تسلسل يضع الاقتصاد الجزئي اولاً كل هذه العوامل قادتنا الى الاعتقاد ان البدء بدراسة الاقتصاد الجزئي يعني بناء فهم الاقتصاد على اكثر الاسس متانة، وتابعنا هذا المبدأ في الطبعة الخامسة عشرة باضافة المزيد من المواد عن الاسس الاقتصادية الجزئية للاقتصاد الكلي.

١١ ـ التأكيد على التاريخ والسياسة: يدرس الطلاب الاقتصاد كي يفهموا العالم سريع التغيّر من حولهم. ولهذا السبب فان الاقتصاد في جوهره علم تجريبي. وهو يهدف في الاساس الى شرح العالم من حولنا ومن ثم مساعدتنا في وضع السياسات الاقتصادية، القائمة على اسس اقتصادية متينة، ويمكن لهذا الامر ان يحسن مستوى معيشة الناس محلياً وفي الخارج.

بالاعتماد على التاريخ، واستعراض الاحداث الاقتصادية، وخبرة المؤلفين مع الخلفية الصحفية القيّمة للدكتور ماندل، فقد واصلت الطبعة الخامسة عشرة التأكيد على استخدام دراسة الحالات والبراهين التجريبية لتوضيح النظريات الاقتصادية. فقد بُثت الحياة في اعادة اكتشاف السوق حين تفحصنا كيف فشل التخطيط المركزي او كيف نما اقتصاد دول شرق اسيا بهذه السرعة، وتصبح المعضلات المتعلقة بمكافحة الفقر حقيقية عندما نفهم عيوب نظام الرفاه الاجتماعي الحالي وتاريخ التمييز العنصري. ويزداد تفهمنا لتحليلات الاقتصادية الكبرى حين نرى كيف ان عجز الحكومة المالي في الثمانينات خفض المدخرات الوطنية في الولايات المتحدة وأبطأ من تكديس رؤوس الاموال، او كيف يمكن لبرامج خفض العجز المالي المساعدة في عكس معدل هبوط مدخراتنا

وتعتمد الفصول الخاصة بالاقتصاد الجزئي على دراسة أي حالات، والتاريخ الاقتصادي، والقرارات المتعلقة بالاعمال، والتجربة الواقعية لتوضيح المبادىء الاساسية وقد ساعدت امثلة من مثل تسعير خطوط الطيران، وأزمة الرعاية الصحية، ومواجهة تهديد الاحتباس الحراري، وفرض الضرائب على المحروقات، والمساومة الجماعية من قبل نقابات العمال، وتاريخ السوق المالي على بث الحياة في نظريات الاقتصاد الجزئي.

أن هذا المنهج في الاقتصاد يمكن الطلاب من فهم العلاقة بين التحليلات الاقتصادية والمشاكل الواقعية بشكل افضل.

١٢ ـ قبل كل شيء : تفسير واضح لعلم الاقتصاد الحديث: رغم وجود العديد من السمات الجديدة في الطبعة الخامسة عشرة. فقد كان النجم الهادي لنا في اعداد هذه الطبعة هو تقديم علم الاقتصاد بطريقة واضحة ومريحة للطلاب. فالطلاب يأتون الى علم الاقتصاد من تشكيلة واسعة من مختلف الخلفيات، ومن تصورات اكثر تنوعاً عن طريقة سير العالم. ودورنا ليس تغيير قيمهم. بل اننا نريد ان يفهم الطلاب اولاً القيم الثابتة وان يتمكنوا بعد ذلك من تطبيقها لجعل العالم مكاناً افضل لهم، ولعائلاتهم، ومجتمعاتهم. ولا شيء يساعد على الفهم افضل من عرض بسيط وواضح. لقد عملنا بجد على تحسين كل صفحة من هذا المسح لعلم الاقتصاد التمهيدي. وتلقينا الوف التعليقات والاقتراحات من اساتذة، وخبراء، وطلاب ودمجنا مشوراتهم في الطبعة الخامسة عشرة.

في هذه الطبعة ادحلنا عدداً لا حصر له من الاسئلة في نهاية كل فصل علاوة على امثلة متعلقة بنص المادة. والاهم من كل ذلك، فاننا نعتقد ان حذف الحواشي، والأجزاء، او حتى الفصول غير الضرورية سوف يقود الى تركيز اكبر وبالتالي الى فهم افضل من الطلاب المبتدئين.

رُتب مسرد المصطلحات بعناية لتلبية متطلبات هذه الطبعة. ولجميع المصطلحات الان تعريف موجز يمكن للطلاب الرجوع اليه بسهولة. وللمساعدة في الدراسة، فقد طبعت جميع المصطلحات المهمة باحرف بارزة عند ذكرها لاول مرة في الكتاب؛ وتظهر هذه المصطلحات في مسردها لترسيخ معجم كلمات علم الاقتصاد الذي لا غنى عنه في ذهن الطالب.

مسائل اختيارية

تتراوح دورات علم الاقتصاد ما بين نظرة فاحصة سريعة مدتها ثلاثة اشهر الى دورات مكثفة مخصصة للطلبة المتفوقين مدتها عام كامل. وقد وضع هذا الكتاب بعناية لمواجهة جميع هذه المتطلبات. فقد وضعت المواد المتقدمة في حواشي منفصلة او

اجزاء صممت خصيصياً لهذا الهدف. وسوف تروق هذه الحواشي للطلاب المحبين للاطلاع او الطلاب الذين يدرسون مساقات لها متطلبات اكبر تحتاج لدراسة المادة كلها بتعمق كما ضمنّا الكتاب مسائل متقدمة لاختبار نشاط الطلاب الذين كرسوا جهدهم لهذه الدراسة.

فان كنت تتبع دورة سريعة في الدراسة، فسوف تقدر الترتيب المتدرج للمادة الاكثر تقدماً. ويمكن للدورات المكثفة ان تنحي الاجزاء المتقدمة، وتغطي جوهر التحليلات الاقتصادية من دون ان تفقد صلتها باصول الفكر الاقتصادي. وهذا الكتاب يتحدى اكثر العلماء الشباب تقدماً. الحقيقة، ان العديد من علماء الاقتصاد البارزين اليوم قد كتبوا يقولون انهم اعتمدوا على كتاب «الاقتصاد» طيلة فترة سعيهم للحصول على الدكتوراه.

الشكل

غيرت الطبعة الخامسة عشرة شكلها لتحسين امكانية قراءتها وابراز النقاط الرئيسة. وتمثل الشعارات الجديدة تحذيرات، وتذكيرات، وسير، وتوضيحات مفيدة عن لب مادة الفصل. وقد اعيد رسم كل شكل مع الاهتمام ببلورة الاجزاء المهمة في التحليلات.

من السمات الجديدة في هذه الطبعة، الاسئلة الجديدة الموضوعة في نهاية كل فصل، وتشديد خاص على المسائل القصيرة التي تدعم المفاهيم الرئيسية التي يبحثها الفصل. والمصطلحات المطبوعة باحرف بارزة تشير الى ورود ذكرها لاول مرة، والى التعريف باهم الكلمات التي تشكل لغة علم الاقتصاد.

الا ان كل هذه التغييرات لم تبدل قيد انملة طراز الارشاد المركزي الذي اتبعه كتاب «الاقتصاد» منذ طبعته الاولى. أي استخدام جُمل بسيطة، وتفسيرات واضحة، ولوحات ورسوم بيانية موجزة.

للذين يفضلون الاقتصاد الكلي اولاً

رغم ان هذه الطبعة الجديدة قد صممت لتغطية الاقتصاد الجزئي اولاً، فما زال هناك اساتذة كثيرون يفضلون البدء بدراسة الاقتصاد الجزئي. فقد يعتقد هؤلاء بان الطالب المستجد سيجد ان قضايا الاقتصاد الكلي اقرب الى الفهم، وان مواجهة قضايا الاقتصاد الكلي اولاً سيطور لديه وبسرعة اهتماماً كبيراً بعلم الاقتصاد. لقد علمنا الاقتصاد حسب الترتيبين المذكورين ووجدنا ان كلاهما يعمل بشكل جيد.

ومهما كانت فلسفتك، فقد صمم الكتاب بعناية لتغطيتها. والمدرسون الذي يفضلون البدء بالاقتصاد الجزئي اولا يمكنهم السير بالفصول بالترتيب من بدايتها. اما الذين يرغبون بمعالجة الاقتصاد الكلي اولاً فان عليهم القفز من الفصل الاول الى الفصل الخامس مباشرة، علماً بان الايضاحات والمراجع المسندة قد فصلت مع اخذ احتياجاتهم في الحسبان.

علاوة على ذلك، وبالنسبة للدورات التي لا تغطي الموضوع باكمله، تتوفر الطبعة الخامسة عشرة بمجلدين صغيرتين، واحد للاقتصاد الجزئي (ويضم الفصول من ١ الى ٢ ومن ٣٤ الى ٣٧ من الكتاب) والاقتصاد الكلي (الفصول من ١ الى ٣ ومن ٢١ الى ٣٧ كتاب).

التعليم الاضافي والمساعدة على الدراسة

سيستفيد الطلاب في هذه الطبعة بشكل كبير من «دليل الدراسة». وهذا المساعد الذي صمم بعناية، اعده لورنس ماينر وكاثرين نانتز من جامعة فيرفيلد اللذان عملا بتعاون وثيق معنا في مراجعة الكتاب. وقد اثبت «دليل الدراسة» نجاحه بشكل مذهل سواء عند استخدامه في اثناء المناقشات داخل غرفة الصف او عند استخدامه بشكل مستقل لغايات الدراسة الذاتية. ويوجد ايضاً كتاب كامل عن «دليل الدراسة»، كما تتوفر نسخ عن الاقتصاديات الكبرى والصغرى.

علاوة على ذلك، سيجد المدرسون ان «كتاب المعلم وبنك الاختبارات» يفيد في التحضير لدوراتهم واعداد مجموعة متنوعة من اسئلة الاختبارات مسجلة على اقراص حاسوب او مطبوعة. كما صمم ماكجرو ـ هيل مجموعة جميلة من الشرائح الشفافة ذات اللونين لعرض المواد المجدّولة والبيانية في غرفة الصف. ويمكن الحصول على هذه المواد بالاتصال بممثل مبيعات ماكجرو ـ هيل المحلي.

علم الاقتصاد في عصر الحاسوب

ارفقت هذه الطبعة ببرنامج «أي. جي. ت»* (IGT) خاص بسامويلسون ونوردهاوس. وهو نموذج مطور عن البرنامج الناجح جداً لعلم الاقتصاد الذي اعده اتش. سكوت بيرمان من جامعة كارلتون وتود بروابستنع من جامعة اريزونا. وقد استخدم الالوف من الطلاب برنامج «أي. جي. ت» كي يتعلموا، ويفهموا، ويقووا

---

* Interactive Graphics Tutorial

دراستهم في علم الاقتصاد وتشمل هذه النسخة المطورة على تشبيهات للحاسبات الصغيرة، وهي متوفرة للاستخدام على اجهزة «أي. بي. إم».

شكر وتقدير

لهذا الكتاب اثنان من المؤلفين، الا ان له عدداً كبيراً من المساعدين. فقد ساعدنا مايك ماندل على تطوير فلسفة الطبعة الخامسة عشرة منذ اليوم الاول، وقد اعتمدنا على حكمته وخبرته عند كل منعطف على الطريق. كما نقدم امتناننا العميق الى الزملاء، والمراجعين، والطلاب، وطاقم موظفي ماكجرو - هيل لمساهمتهم في انجاز الطبعة الخامسة عشرة من كتاب «الاقتصاد» في وقتها المحدد.

كما نشكر الزملاء في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا وجامعة يال، واي مكان آخر لمساهتهم الكريمة في تقديم الملاحظات والاقتراحات ويشمل ذلك ويليام سي. برينارد (William C.Brainard)، ويليام بيويتر (William Buiter)، وإي. كاري براون (E.Cary Brown)، وجون جيناكوبلوس (John Geanakoplos)، وروبرت جي. غوردون (Robert J.Gordon)، وليلى غراملي (Lyle Gramley)، وبول جوسكو (Paul Joskow)، والفرد كاهن (Alfred Kahn)، وريتشارد ليفن (Richard Levin)، وروبرت ليتان (Robert Litan)، وباري ناليبوف (Barry Nalibuff)، وميرتون جى. بيك (Merton J.Peck)، وغوستاف رانيس (Gustav Ranis)، وبول كريج روبرتس(Paul Craig Roberts)، وهيربرت سكارف (Herbert Scarf)، وروبرت ام سولو (Robert M.Solow)، وجيمس توبن (James Tobin)، وجاينت يلن (Janet Yellen)، وجاري يوهي (Gary Yohe).

ولقد افدنا من تفاني الذين ادمجت خبراتهم في تعليم مبادىء علم الاقتصاد في هذه الطبعة. ونقدم امتناننا بشكل خاص الى مراجعي الطبعة الخامسة عشر. وهم: روبرت اڤيريت (Robert Averitt)، كلية سميث؛ دانبيل بيرجان (Daniel Bergan)، جامعة الينوي الشمالية الشرقية، شارلز بيري (Charles Berry)، جامعة سينسيناتي، جى. اس. بتلر (J. S. Butler)، جامعة فاندربلت، البرت كولفر (Albert Culver)، جامعة ولاية كاليفورنيا - شيكاغو؛ بول استنسون (Paul Estenson)، كلية غوستافوس ادولفوس؛ ويليام غوف (William Goffe)، جامعة جنوبي المسيسيبي؛ إد غرينبرغ (Ed Greenberg)، جامعة واشنطن سانت لويس؛ اريك جينسون (Eric Jenson)، كلية ويليام وماري؛ روبرت جوردان (Robert Jordan)، جامعة جنوبي مين، دنيس ليدن (Dennis Leyden)، جامعة ولاية المسيسيبي؛ الفرد لوبيل (Alfred Lubell)، جامعة ولاية نيويورك - ونيونتا؛ دوغلاس مورغان (Douglas Morgan)، جامعة كاليفورنيا - سانتا باربرا؛ توماس بوغيه (Tomas Pogue)، جامعة ايوا؛ جميس برايس (James Price)، جامعة سيراكوز؛ ساندرا ريفيرا (Sandra Rivera)، جامعة كينتوكي، جون سولو (John Solow)، جامعة ايوا، وتميوثي تايلور (Timothy Taylor)، «جورنال اوف ايكونوميك بيرسبيكتيفز»؛ ويليام ويبر (William Weber)، جامعة شرقي الينوي؛ دافيد ڤاينبرغ (David Weinberg)، جامعة كسافييه؛ ويليام وود (William Wood)، جامعة جيمس ماديسون.

اما الطلاب في معهد ماساشوستس والكليات والجامعات الاخرى فقد خدموا «كحشد خفي»، اذ واصلوا تحدينا واختبارنا، وساعدوا على جعل هذه الطبعة اكثر اكتمالاً من سابقاتها، ورغم انهم اكثر من ان نعدهم، فان تأثيرهم يتغلغل في كل فصل. وقد اعد المادة الاحصائية والتاريخية وراجعها اكثر من مرة سوجوي موكرجي (Sujoy Mukerji). قدم المساعدة كل من سيمون ايڤينت (Simon Evenett)، ونانسي كينغ (Nancy King)؛ وفي مراجعة المسودات، اليزابيتا مانياني (Elisabetta Magnani). اما المساعدة في مجال معالجة الكلمات فقدمتها جلينا اميس (Glena Ames).

ولم يكن في الامكان اخراج هذا المشروع من دون مساعدة ذلك الفريق الماهر من مؤسسة ماكجرو - هيل الذي رعى الكتاب خلال كل مرحلة من مراحله. ونود ان نشكر بشكل خاص المساهمين التالية اسماؤهم مرتبين حسب التسلسل الزمني لظهورهم على مسرح المشروع. المحرر الاقتصادي سكوت ستراتفورد (Scott Stratford)، والمشرفة على التحرير ايلين روزنبرغ (Elaine Rosenberg)، والمصمم جوريف بيليرو (Joseph Piliero)، ومحررة المخطوطة سوزان غوتفرايد (Susan Gottfried)، والمساعدة في التحرير فيكتوريا ريتشاردسون (Victoria Richardson). هذه المجموعة من المهنيين المحترمين حولت كومة من اقراص الحاسوب اللينة وجبال من الورق الى تحفة فنية رائعة الصقل.

كلمة للطالب الاجنبي

لقد قرأت في كتب التاريخ عن موجات الثورات التي هزت

الحضارات من جذورها ـ مثل الصراعات الدينية، وحروب التحرر السياسي، والصراعات ضد الاستعمار، والصراعات القومية. وخلال العقد الماضي حولت الثورات الاقتصادية في اوروبا الشرقية، والاتحاد السوفياتي السابق، والصين، واماكن اخرى، تلك المجتمعات عن مسارها فالشباب يهدمون الحواجز. ويسقطون السلطات القائمة، ويحرضون لقيام «اقتصاد السوق» بسبب عدم رضاهم عن الحكم الاشتراكي المركزي. والطلاب من امثالكم يتظاهرون، وحتى يسجنون، من اجل الفوز بحق دراسة الافكار الراديكالية والتعلم من الكتب الدراسية الغربية، من امثال هذا الكتاب على امل التمتع بالحرية والازدهار الاقتصادي الذي يوفره اقتصاد السوق.

السوق الفكري

ما هو السوق الذي يدعو الطلاب الروس والصينيين لتحقيقه؟ في الصفحات التي ستلي، ستعرف عن اسواق الاسهم والسندات، والفرنك الفرنسي والروبل الروسي، وعن العمال غير المهرة وجراحي الاعصاب ذوي التدريب العالي. لا بد انك قرأت في الصحف عن اجمالي الناتج المحلي، ومؤشر اسعار المستهلكين، والسوق المالي، ومعدلات البطالة. وستعرف المعنى الدقيق لهذه الكلمات بعد ان تكمل دراسة فصول هذا الكتاب بشكل متمعن. والاهم من ذلك، سوف تفهم القوى الاقتصادية التي تؤثر فيها وتقررها

ثمة سوق للافكار ايضاً، حيث تضع المدارس المتنافسة لعلم الاقتصاد نظرياتها وتحاول اقناع اندادها بها وسوف تجد في الفصول التالية مراجعة عادلة وغير متحيزه لافكار عمالقة الفكر الاقتصادي ـ من علماء الاقتصاد الاوائل امثال ادم سميث، ودافيد ريكاردو، وكارل ماركس الى جبابرة عصرنا الحاضر من امثال جون ماينرد كينز، وميلتون فريدمان، وروبرت سولو.

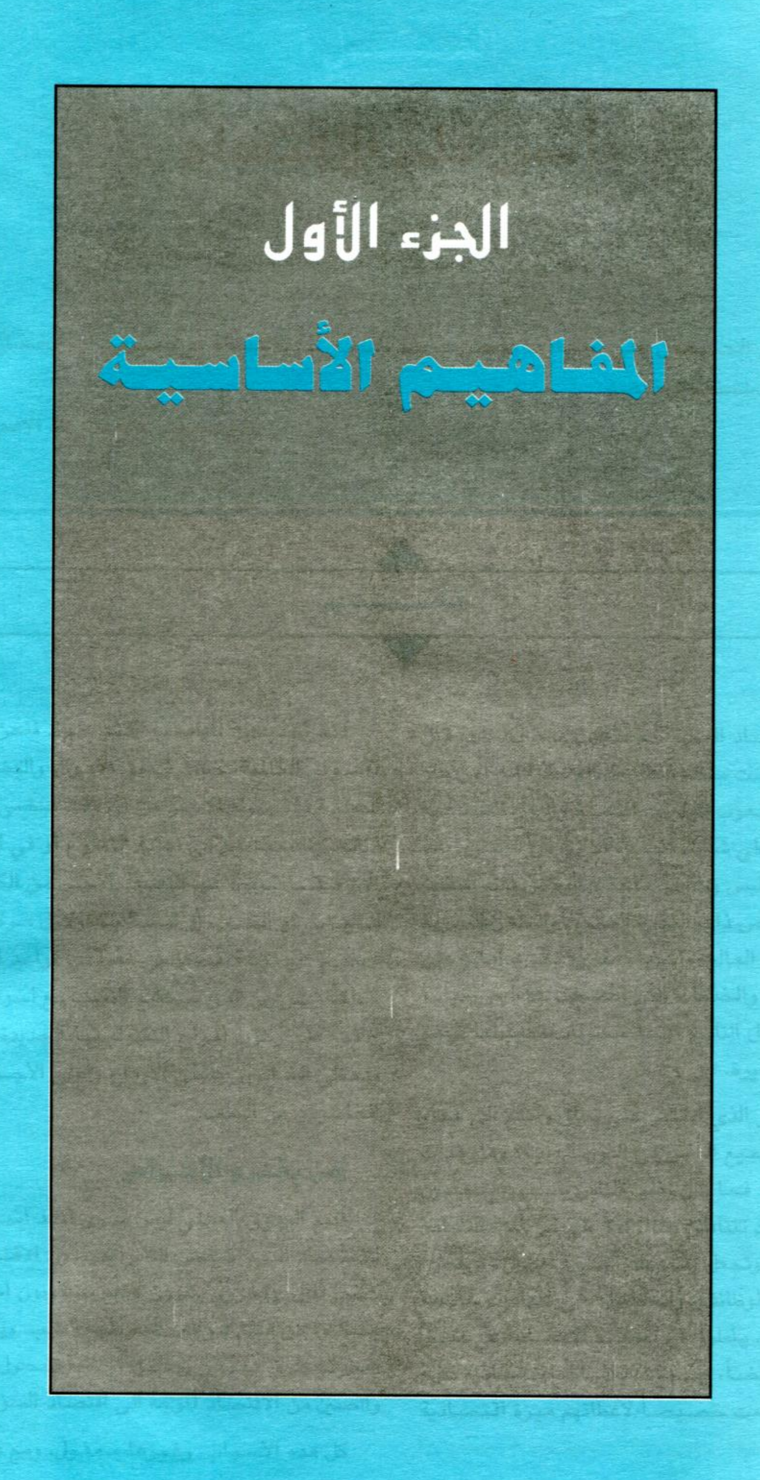
ـخبك !

مع بداية رحلتك الى عالم الاسواق، قد تشعر ببعض الرهبة. لكن تشجع. الحقيقة اننا نحسدك، ايها الطالب المبتدىء، وانت تستعد لاكتشاف عالم الاقتصاد المثيرلاول مرة. فتلك اثارة لن تحصل عليها للاسف سوى مرة واحدة في العمر. لذلك، حين تنضم للركب، نتمنى لك رحلة سعيدة

بول أ. ساموبلسون
ويليام دي. نوردهاوس

الاقتصاد




الجزء الأول
المفاهيم الأساسية

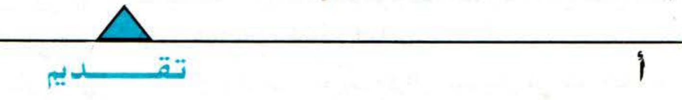


الفصل ١

اسس علم الاقتصاد

نحن لا نتوقع الحصول على عشائنا بفضل نزعة الخير لدى اللحام او الساقي او الخباز، بل من اهتمامهم بمصلحتهم الخاصة.

ادم سميث، كتاب ثروة الامم (١٧٧٦)



أ تقديم

منذ أن كتب عالم الاقتصاد العظيم آدم سميث هذه الكلمات، قبل أكثر من ٢٠٠ سنة، عايشت معظم اقطار العالم حقبة من الإزدهار تفوق التصور. ولدى شعوب الولايات المتحدة والدول الصناعية الاخرى اليوم القدرة على شراء اشياء أكثر من الضروريات الأساسية؛ من مأكل وملبس ومأوى. فأحذية الركض ذات التقنية العالية، وغسالات الملابس ذات القدرة العالية، والسفر السريع جواً الى مختلف انحاء العالم، وأشياء اخرى كثيرة امثلة على تشكيلة مذهلة من السلع والخدمات التي أصبحت جزءاً من حياتنا اليومية. كما شهدت الدول النامية أيضاً مستويات معيشتها ترتفع بسرعة في السنوات الأخيرة.

لكن هل قاد الازدهار الذي انتشر على نطاق واسع الى حياة سعيدة ومرضية لجميع الناس في الدول الغنية؟ وهل هدأت المنافسة؟ كلا، اطلاقاً.. فما زال أغلب الناس يسعون لتحسين أوضاعهم. فالشركات تتنافس بضراوة على الزبائن، فتراها تخترع منتجات جديدة، وتجعل المنتجات القديمة أفضل وأرخص. والعمال يتنافسون على الوظائف، والحصول على شهادات جامعية وتدريب وخبرات أخرى، يأملون أن تعطيهم الافضلية في سوق العمل. والامم تتنافس أيضاً، وتضع سياسات اقتصادية كلية وسياسات تجارية صممت خصيصاً لاعطائهم ميزة اقتصادية منافسة.

لقد أصبحت المنافسة أكثر حدة؛ فنحن نعيش في عصر الاسواق العالمية، حيث تتدفق الأموال والبضائع عبر الحدود الدولية بسهولة أكبر من أي وقت مضى. في الماضي كان منافسونا يعيشون في نهاية الشارع أو في البلدة المجاورة. أما الآن فقد يكونون في النصف الآخر من الكرة الأرضية، في ماليزيا، أو الصين، أو اسبانيا. ولأول مرة في التاريخ يطبق الجميع المجموعة نفسها من القواعد، قواعد اقتصاديات السوق العالمية، فمن هو الذي يستطيع التكيف مع أسواق متغيرة؟ ومن هو الأقدر على ركوب أمواج التكنولوجيا الجديدة؟ فالرهانات عالية. ويحظى الفائزون بأعلى الأرباح وأعلى الأجور، في حين يبقى الخاسرون في الخلف.

لمن تقرع الأجراس

فهم السوق العالمي ليس سوى أحد أسباب دراسة الناس للاقتصاد اليوم. فبعض الناس يدرسون الاقتصاد؛ لأنهم يأملون كسب المال. وآخرون يقلقون لأنهم سيكونون أشبه بالأميين ان لم يتمكنوا من فهم قوانين العرض والطلب. ويهتم اناس اخرون بمعرفة طرق تحسين بيئتنا، أو لماذا تتحول بلاد مثل روسيا والصين من الاقتصاد الموجه الى اقتصاد السوق.

كل هذه الأسباب، وغيرها معقول، ومع ذلك فقد أدركنا ان

هناك هدفاً آخر قوياً يدفعنا الى تعلم الدروس الاساسية في علم الاقتصاد. فطيلة حياتك – من المهد الى اللحد – ستصطدم بحقائق الاقتصاد القاسية. عليك كناخب أن تتخذ قرارات حول قضايا مثل – عجز الحكومة المالي والضرائب، وحرية التجارة، والتضخم والبطالة، والتي لن تستطيع فهمها ما لم تستوعب مبادىء هذا الموضوع.

اختيار مهنة حياتك هو أحد اهم القرارات الاقتصادية التي ستتخذها؛ فمستقبلك لا يعتمد على قدراتك وحسب، بل على مدى تأثير قوى اقتصادية لا سيطرة لك عليها، على أجرك. ويمكن لعلم الاقتصاد أيضاً أن يساعدك في استثمار مدخراتك التي وفرتها مما كسبته. لا شك أن دراسة علم الاقتصاد لن تحولك الى عبقري، لكن من غير معرفة باصول علم الاقتصاد ستكون فرص الحياة كلها مشحونة ضدك.

لا حاجة بنا لقول المزيد عن هذه النقطة. إلا أننا نأمل انك ستجد أن علم الاقتصاد حقل رائع بحد ذاته، علاوة على كونه مفيداً. وقد فوجيء اجيال من الطلاب حين اكتشفوا مدى ما في علم الاقتصاد من إثارة.

الندرة والكفاءة : الموضوعان التوأمان لعلم الاقتصاد

فما هو علم الاقتصاد إذاً؟ خلال الثلاثين عاماً الماضية توسع علم الاقتصاد ليشمل تشكيلة واسعة من المواضيع. فما هي التعريفات الرئيسة لهذا الموضوع المتنامي؟ التعريفات المهمة هي أن علم الاقتصاد....[1]

- يدرس كيفية تحديد ثمن العمالة، ورأس المال، والأرض في الاقتصاد، وكيف يتم استخدام هذه الأسعار في توزيع الموارد.
- يستطلع سلوكيات الاسواق المالية، ويحلل كيف تعمل هذه الاسواق على توزيع رأس المال في الاقتصاد.
- يحلل تأثير اللوائح التنظيمية الحكومية على كفاءة السوق.
- يدرس توزيع الدخل، ويقترح طرق مساعدة المحتاجين من دون الحاق الأذى بأداء الاقتصاد.
- ينظر في تأثير الانفاق الحكومي، والضرائب، والعجز في الميزانية على النمو الاقتصادي.
- يدرس الارتفاع والهبوط في البطالة والانتاج اللذين تتشكل منهما الدورة التجارية، ويطور السياسات الحكومية لتحسين النمو الاقتصادي.
- يبحث في أنماط التجارة بين الأمم، ويحلل تأثير الحواجز التجارية.
- ينظر في التنمية في البلدان النامية، ويقترح طرقاً لتشجيع استخدام الموارد بكفاءة.

هذه قائمة جيدة، ومع ذلك يمكنك توسيعها عدة أضعاف. لكن إذا اختصرنا كل هذه التعاريف، فاننا سنجد انها تشترك في مغزى واحد :

علم الاقتصاد (economics) هو دراسة كيف يمكن للمجتمعات أن تستخدم مواردها النادرة لانتاج سلع قيّمة وتوزيعها بين مختلف الناس.

يكمن خلف هذا التعريف فكرتان رئيسيتان في علم الاقتصاد: ندرة السلع والرغبة في الكفاءة. **خذ الندرة** (scarcity) أولاً. فإذا كان في الإمكان انتاج كميات غير محدودة من كل سلعة، أو إذا اشبعت كل الحاجات البشرية بالكامل، فماذا ستكون النتيجة؟ لن يقلق الناس على وضع ميزانية لدخلهم؛ لأن في وسعهم الحصول على كل ما يريدون، ولن تضطر منشآت الأعمال الى الشعور بالغيظ من تكلفة رأس المال أو تكلفة الرعاية الصحية، ولن تحتاج الحكومات الى الكد من أجل الضرائب أو النفقات؛ لان أحداً ما لن يهتم. فطالما كان في وسع الجميع الحصول على كل ما يرغبون، فلن يهتم أحد بمسألة توزيع الدخل بين مختلف الناس أو الطبقات.

في مثل رخاء جنة عدن هذا، لن يكون هناك شيء اسمه **سلع اقتصادية** (economic goods) – فليس ثمة سلعة نادرة، بل ستكون جميع السلع مجانية مثل الرمل في الصحراء أو الماء عند الشاطيء. ولن يكون هناك صلة ما بين الأسواق والاسعار، ولن يكون لعلم الاقتصاد اهمية أو فائدة.

لكن لم يصل اي مجتمع الى طوباوية الامكانات غير المحدودة. فالسلع محدودة في حين تبدو المطالب بلا حدود. ويبدو أن الانتاج لم يصل المستوى الكافي لتلبية رغبات الجميع، حتى في الولايات المتحدة. وإذا ما جمعت كل الرغبات، فسرعان ما تكتشف ان ليس هناك سلع أو خدمات كافية لاشباع حاجات حتى جزء صغير من الرغبات الاستهلاكية لكل شخص. فيجب أن يكون ناتجنا القومي أكبر بعدة أضعاف قبل أن يكون في وسع الامريكي العادي أن

---

(١) تضم القائمة عدة مصطلحات اقتصادية متخصصة، وللتمكن من الموضوع، عليك ان تفهم معجم الكلمات الاقتصادية. فان كان هناك كلمة او مقطع غير مفهوم لديك فارجع الى مسرد المصطلحات في اخر هذا الكتاب. ويضم هذا المسرد معظم التعابير الاقتصادية التقنية المستخدمة في هذا الكتاب. جميع الكلمات المطبوعة بحروف بارزة معرّفة في مسرد المصطلحات، مرتبة حسب التسلسل الهجائي لمعنى التعبير باللغة الانجليزية.

يعيش بمستوى يوازي معيشة الطبيب، أو المحامي العادي. أما خارج الولايات المتحدة، خاصة في افريقيا وآسيا، فإن مئات ملايين الناس يعانون من الجوع والحرمان المادي.

وبالنظر للامحدودية المتطلبات، فإن من المهم أن يفيد الاقتصاد من موارده المحدودة. وهذا يوصلنا الى الفكرة البالغة الاهمية عن **الكفاءة** (efficiency) . الكفاءة تعني عدم الهدر، أو استخدام الموارد الاقتصادية بأكثر الطرق كفاءة، لاشباع حاجات ورغبات الناس.

بتحديد أدق، ينتج الاقتصاد بصورة أكثر كفاءة حين لا يستطيع انتاج كمية أكبر من سلعة ما، دون ان يقلل انتاجه من سلعة آخرى.

ان جوهر علم الاقتصاد هو الاعتراف بحقيقة الندرة، ثم نقرر كيف نبني المجتمع بطريقة تعطى أكفأ استخدام للمصادر. وذاك هو المجال الذي يقدم فيه علم الاقتصاد مساهمته الفريدة.

دراسة علم الاقتصاد

من أين نبع ذلك النهر العظيم لعلم الاقتصاد الحديث، ومتى كان ذلك؟ يمكننا أن نحدد اصل علم الاقتصاد الحديث بالعام ١٧٧٦، وهي السنة التي نشر فيها آدم سميث كتابه الكلاسيكي «تحقيق في طبيعة وأسباب ثروة الأمم». وقد وضع سميث في هذا الكتاب، وبشكل صحيح، المبادىء الأساسية لاقتصاد السوق. ولم يكن من قبيل المصادفة ان يظهر كتابه في سنة اعلان الاستقلال : فقد تزامنت حركة التحرر السياسي من استبداد الأنظمة الملكية الأوروبية تقريباً مع محاولات تحرير الصناعة والتجارة من السيطرة الطفيلية للارستقراطية الاقطاعية عليهما.

ويمكن بحق اعتبار آدم سميث مؤسس حقل **الاقتصاد الجزئي** (microeconomis)، وهو فرع الاقتصاد الذي يهتم اليوم بسلوكيات الكيانات الفردية، مثل الأسواق، والشركات، والأُسر. وفي كتاب «ثروة الامم» يدرس سميث كيف تتحدد الأسعار الفردية، وكيف تتحدد أسعار الأرض والعمالة، ورأس المال، ويحقق في نواحي قوة وضعف آلية السوق. والأهم من ذلك، فإنه يتعرف على خواص كفاءة السوق، «اليد الخفية» التي تجلب خيراً عاماً من خلال اعمال افراد يسعون لخدمة مصالحهم الذاتية. وما زالت هذه احدى القضايا المهمة اليوم، وفي حين ان دراسة علم الاقتصاد قد تطورت دون شك تطوراً عظيماً منذ أيام سميث، فما زال يُستشهد به من قبل السياسيين وعلماء الاقتصاد على حدّ سواء.

وخلافاً لذلك فإن **الاقتصاد الكلي** (macroeconomis)، وهو الفرع الذي يهتم بمجمل الاداء الاقتصادي، لم يظهر في صيغته الحديثة قبل العام ١٩٣٦. وكان ذلك حين قام جون ماينرد كينز بنشر كتابه الثوري «النظرية العامة في التوظيف، والفائدة، والمال». في ذلك الحين، كانت بريطانيا والولايات المتحدة ما زالتا تعانيان من الكساد العظيم لحقبة الثلاثينات، حين وصل معدل البطالة الى ما يقارب ربع القوى العاملة. وفي إطار سعيه لايجاد مخرج من الأزمة، أكد كينز ان اقتصاديات السوق يمكن ان تعمل بشكل خاطىء. وصاغ في كتابه المذكور نظرية حول اسباب البطالة والكساد، وكيف يتقرر الاستثمار والاستهلاك، وكيف تدير البنوك المركزية العملة ومستويات الفائدة، ولماذا يزدهر اقتصاد بعض الامم، ويصيب الركود اقتصاد بعضهم الآخر. كما أثبت كينز ان للحكومات دوراً مهماً في التخفيف من حدة ارتفاع أو انخفاض الدورات التجارية. ورغم ان العديد من علماء الاقتصاد لم يعودوا يقبلون نظرياته وتفسيراته، فإن المسائل التي تناولها كينز ما زالت تحدد دراسة الاقتصاد الكلي اليوم.

يلتقي التياران – الاقتصاديات الجزئي والكلي – ليشكلا علم الاقتصاد الحديث. وقد مضى وقت كانت الحدود بين الاثنين واضحة تماماً، لكن التيارين اختلطا مؤخراً حين طبق علماء الاقتصاد أدوات الاقتصاد الجزئي على مواضيع مثل البطالة والتضخم. ومع ذلك، فإن صياغة فهم كامل لعلم الاقتصاد تفرض استكشاف كلا ضفتي النهر، وهذا ما سوف نفعله في هذه الدراسة.

ب مشاكل التنظيم الاقتصادي الثلاث

حيث ان انتاج اقتصاد ما محدود بموارده ومعارفه التكنولوجية، فإن على كل مجتمع، سواء كان غنياً أم فقيراً، ان يختار : ما بين الرعاية الصحية واليخوت، ما بين الطرق العامة والدبابات، ما بين التعليم ووجبات المطاعم. وهذا يعني أن يكون لكل مجتمع طريقة في تقرير «أي» السلع يجب أن تُنتج، و «كيف» ستصنع هذه السلع، و «لمن» ستُنتج.

الواقع ان هذه الاسئلة الاساسية الثلاث للتنظيم الاقتصادي – «أي»، و «كيف»، و «لمن» – تحظى اليوم بالأهمية العظيمة ذاتها

التي حظيت بها منذ فجر الحضارة. دعونا نلقي نظرة قريبة عليها :

- «أي» السلع يجب انتاجها وبأي كميات؟ على المجتمع أن يقرر كم سينتج من كل نوع من السلع والخدمات التي يمكنه انتاجها، ومتى سينتجها. هذا اليوم هل سننتج بيتزا مجمدة أم قمصان؟ هل ننتج عدداً قليلاً من القمصان عالية الجودة أم عدداً كبيراً من القمصان الرخيصة؟ هل نستخدم الموارد الشحيحة لانتاج العديد من السلع الاستهلاكية (مثل البيتزا المجمدة)؟ أم ننتج سلعاً استهلاكية أقل وسلعاً استثمارية أكثر (مثل ماكينات صنع البيتزا) ترفع الانتاج والاستهلاك في الغد؟

- «كيف» تُنتج السلع؟ يجب أن يقرر المجتمع من سيقوم بالإنتاج، وبأي الموارد، وأي تقنيات الإنتاج سيتبعها المنتجون. من يزرع ومن يعلّم؟ وهل تولد الكبرياء من النفط، أم الفحم، أم المفاعلات النووية؟ مع الكثير من تلويث الهواء أو القليل منه؟

- «لمن» تُنتج السلع؟ من المهام الرئيسة لأي مجتمع تقرير من سيأكل ثمار الجهود الاقتصادية. أو، وضعها بشكل منهجي، كيف سيتم توزيع الانتاج القومي بين مختلف الأسر؟ هل الفقراء كثرة والأغنياء قلة؟ هل تذهب المداخيل الكبيرة الى المديرين أم العمال أم أصحاب الأرض؟ هل يتغذى المرضى وكبار السن بشكل جيد، أم يتركون ليتدبروا أمورهم بأنفسهم؟

تحذير : *حين يتحدث الناس عن الاقتصاد، فإنهم غالباً ما يخلطون بين مسائل الواقع ومسائل الانصاف. وتصف* ***الاقتصاديات الواقعية*** *(positive economics) واقع اي اقتصاد – «أي»، و «كيف»، و «لمن» – وسلوكيات ذلك الاقتصاد. وتتناول الاقتصاديات الواقعية مسائل من مثل : لماذا يكسب الاطباء مالاً أكثر من الحجّاب؟ هل سترفع التجارة الحرة اجور معظم الامريكيين أم ستخفضها؟ ما هي الاثار الاقتصادية لرفع الضرائب؟ ورغم صعوبة الاجابة على هذه الاسئلة، الا انه يمكن حلها بالرجوع الى التحليلات والبراهين التجريبية. وهذا يضعها في حقل الاقتصاديات الواقعية.*

أما ***الاقتصاديات المعيارية*** *(normative economics) فتشمل التصورات الاخلاقية والاحتكام للقيم في تحديد «أي، و «كيف»، و «لمن»، المذكورة والخاصة بالاقتصاد. فهل يجب منع انتاج نوع معين من المدافع والأدوية؟ هل يجب رفع معدل البطالة لضمان عدم ازدياد سرعة التضخم في الأسعار؟ هل يجب الحدّ من الاستيراد من اليابان لأن لدى اليابانيين فائضاً تجارياً ضخماً مع الولايات المتحدة؟ هل نلغي الضمان الاجتماعي؟ ليس ثمة إجابات صحيحة أو خاطئة على تلك الاسئلة لأنها تتضمن قيما وأخلاقيات وليس حقائق. ولا يمكن حلها الا من خلال مناقشات وقرارات سياسية، وليس بالتحليلات الاقتصادية وحدها.*

اقتصاد السوق، والاقتصاد الموجه، والاقتصاد المختلط

من المهام الرئيسة لعلم الاقتصاد دراسة وتفسير الطرق المختلفة التي يمكن لمجتمع ما أن يجيب فيها على أسئلة «أي»، و«كيف»، و «لمن». فالمجتمعات المختلفة منظمة حسب «أنظمة اقتصادية مختارة»، ويدرس علم الاقتصاد الآليات المختلفة التي يمكن لمجتمع ما ان يستخدمها لتوزيع موارده الشحيحة.

يمكننا اليوم أن نميز طريقتين اساسيتين لتنظيم الاقتصاد. من جهة، تتخذ الحكومة مختلف القرارات الاقتصادية، ويقوم الأشخاص الذين هم على قمة هرم السلطة، بإعطاء الأوامر الاقتصادية للأشخاص الذين هم ادنى على سلم السلطة. وفي أقصى الجانب المقابل، يتم صنع القرارات في السوق، حيث يوافق الأفراد والمؤسسات طوعاً على تبادل المدخلات والمخرجات، ويتم ذلك عادة عن طريق دفعات نقدية. دعونا نتفحص كل واحد من هذين الشكلين من التنظيمات الاقتصادية باختصار.

في الولايات المتحدة ومعظم الدول الديمقراطية، يتم حل معظم المسائل الاقتصادية عن طريق السوق. لذلك يدعى نظامهم الاقتصادي باسم اقتصاد السوق. **واقتصاد السوق** (market economy) الذي يقوم منه الأفراد والشركات الخاصة باتخاذ القرارات الرئيسة حول الانتاج والاستهلاك. ونظام الأسعار، والأسواق، والأرباح والخسائر، والحوافز، والمكافآت فتقرير الاجابة على «أي»، و «كيف»، و «لمن».

شركات تنتج سلعاً تعطي اعلى ربح (الـ «أي») بإستخدام تقنيات الانتاج الأقل كلفة (الـ «كيف»). الاستهلاك تحدده قرارات الافراد حول كيفية انفاق اجورهم وعوائد املاكهم التي جنوها بعملهم ومن استثمار املاكهم (الـ «لمن»).

ويطلق على أكثر الحالات تطرفاً في اقتصاد السوق، حيث لا يكون للحكومة أي دور اقتصادي، اسم **الإقتصاد الحر** (laissez - faire).

وعكس ذلك، فإن **الاقتصاد الموجه** (command economy) هو الذي تتخذ فيه الحكومة جميع القرارات المتعلقة بالانتاج وتوزيعه. وفي الاقتصاد الموجه – الذي كان متبعاً في الاتحاد السوفياتي خلال معظم سنوات هذا القرن – تمتلك الحكومة

معظم وسائل الانتاج (الأرض ورأس المال)، كما تمتلك وتوجه عمليات المؤسسات في معظم المنشآت الانتاجية، وهي التي توظف العمال وتخبرهم كيف يقومون بأعمالهم، وتقرر كيفية تقسيم ناتج المجتمع على مختلف السلع والخدمات. بإختصار، في الاقتصاد الموجه، تجيب الحكومة على معظم الأسئلة الاقتصادية الرئيسة من خلال ملكيتها للموارد وقدرتها على فرض قراراتها.

ولا يقع أي مجتمع معاصر بالكامل ضمن أحد هذين القطبين. بل ان معظم المجتمعات ذات **اقتصاد مختلط** (mixed economies)، فيه عناصر من اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه. ولم يكن هناك قط دولة تتبع اقتصاد السوق مئة بالمئة (رغم ان انجلترا القرن التاسع قد اقتربت من ذلك كثيراً). وفي الولايات المتحدة اليوم، يصنع السوق معظم القرارات، لكن الحكومة تلعب دوراً مهماً في تعديل عمل السوق، فالحكومة تضع القوانين واللوائح التي تنظم الحياة الاقتصادية، وتقدم خدمات تعليمية، وشُرطية، وتنظم التلوث وقطاع الأعمال. أما روسيا والاقتصاديات الاشتراكية السابقة في أوروبا الشرقية، المستاءة من أداء اقتصادها الموجه فتبحث عن نموذجها الخاص من الاقتصاد المختلط.

علماء اقتصاد غيروا مجرى التاريخ: *لا يكتمل اي نقاش عن الاقتصاديات الموجهة دون الاشارة الى كارل ماركس (١٨١٨ – ١٨٨٣). فقد كان ماركس أكثر منتقدي اقتصاد السوق حدّة، واعظمهم تأثيراً. ففي كتاباته في أواسط القرن التاسع عشر، رأى ماركس كيف ان انتشار المصانع والسكك الحديدية في مختلف انحاء أوروبا، قد صاحبه اضطرابات هائلة. وقد جادل أنه اذا تركت قوى السوق الانتاجية والمنافسة من دون رقابة، فلا مناص من ان تخرج عن السيطرة مسببة ركوداً اقتصادياً عميقاً، وبؤساً متزايداً للعمال. وقد ادعى ماركس أن الرأسمالية محكوم عليها بالفشل، وسرعان ما تتبعها انتفاضات ثورية وتحل محلها الاشتراكية.*

في العقود التي تلت، بدا ان التاريخ يؤكد بعض نبوءات ماركس. فالذعر الاقتصادي، والركود الاقتصادي العميق خلال التسعينات من القرن التاسع عشر وثلاثينات القرن العشرين، قاد مفكري القرن العشرين الى التشكيك في نجاح تطبيق رأسمالية المشاريع الخاصة. وقد بدأ الاشتراكيون في تطبيق نموذجهم في الاتحاد السوفياتي في العام ١٩١٧، وعند وصول المذاهب الماركسية الى قمة سيطرتها، حكمت ما يقارب ثلث العالم. أما اليوم، فقد تقلص عدد الدول التي تصف نفسها بأنها ماركسية بشكل هائل. وقد كان ماركس مخطئاً في نواح عدة، أبرزها: تفوق الاشتراكية كنظام اقتصادي – لكن ذلك لا يلغي مكانته كعالم اقتصاد مهم.

ج امكانيات المجتمع التكنولوجية

كل مدفع يصنع، وكل بارجة تنزل الى الماء، وكل صاروخ يطلق، يعني في النهاية، سرقة ممن يعانون الجوع ولا يُطعمون.

الرئيس دوايت د. ايزنهاور

لدى الاقتصاد مخزون من الموارد المحدودة: العمالة، والمعرفة التكنولوجية، والمصانع والأدوات، والأرض، والطاقة. وفي تقرير «أي» الأشياء يجب أن يتم انتاجه و «كيف»، فإن الاقتصاد في الواقع يقرر طريقة توزيع موارده بين الاف السلع والخدمات الممكنة. كم من الأرض ستستخدم لزراعة القمح؟ أو لإسكان الناس؟ كم هو عدد الشركات التي ستنتج أجهزة الحاسوب؟ كم من الشركات ستصنع البيتزا؟ كم من الأطفال سيكبرون ليحترفوا الرياضة، أو يحترفوا علم الاقتصاد، أو صناعة الطائرات الحربية؟

وفي مواجهة الحقيقة التي لا يمكن نكرانها بأن السلع شحيحة مقارنة بالمتطلبات، فإن على الاقتصاد أن يقرر كيف يتعامل مع موارده المحدودة. وعليه أن يختار بين مختلف حزم السلع المحتملة (الـ «أي»)، وأن يختار من بين مختلف تقنيات الانتاج (الـ «كيف»)، ويقرر في النهاية من سيستهلك السلع (الـ «لمن»).

مدخلات الانتاج ومخرجاته

للاجابة على هذه الأسئلة الثلاثة، فإن على كل مجتمع ان يختار بين جملة من المدخلات والمخرجات الاقتصادية. **المدخلات**

(inputs) هي سلع أو خدمات تستخدمها الشركات في عمليات الانتاج. ويستخدم الاقتصاد «التكنولوجيا» المتاحة له لجمع هذه المدخلات وانتاج المخرجات. **والمخرجات** (outputs) هي مختلف السلع أو الخدمات النافعة الناجمة عن عملية الانتاج، والتي اما ان تستهلك، أو توظف لصنع منتجات اخرى. خذ مثلاً عملية «انتاج» العجة.نقول" ان البيض، والملح، والحرارة، والمقلاة، وعمل الطباخ الماهر هي المدخُلات، وتكون العجة الناضجة الهشة هي المخرجات. أما في مجال التعليم فإن المدخلات هي الكلية، والمختبرات، وغرف الصفوف، والكتب المدرسية، وما الى ذلك، في حين ان المخرجات هي مواطنون مطلعون ومتعلمون.

ثمة مصطلح آخر للمدخلات هو «عوامل الانتاج». ويمكن تصنيفها في ثلاث فئات عريضة، هي: الأرض، والعمالة، ورأس المال.

- ***الأرض*** – أو بشكل أعم، الموارد الطبيعية – وتمثل هبة الطبيعة لعملياتنا الانتاجية. وتتكون من الأرض المستخدمة للزراعة، أو التي تستخدم ارضية للمنازل، والمصانع والطرق، وموارد الطاقة التي توفر الوقود لسياراتنا أو لتدفئة منازلنا، والمصادر الاخرى غير مصادر الطاقة مثل النحاس وخامات الحديد، والرمل. وفي عالم اليوم المكتظ بالسكان، فإن علينا أن نوسع ما نقصده بالمصادر الطبيعية لتشمل مصادرنا البيئية، مثل: الهواء والماء، والأرض، والمناخ.
- ***العمالة***، وتتكون من الوقت الذي ينفقه الانسان في الانتاج : بالعمل في مصنع للسيارات، أو حراثة الأرض، أو التعليم في مدرسة، أو طبخ العجة. هناك آلاف الوظائف والمهمات، من مختلف مستويات المهارة، تنجزها العمالة. وهي أهم المدخلات وأكثرها شيوعاً بالنسبة الى اقتصاد صناعي متقدم.
- ***مصادر*** رأس المال، وتشكل السلع المعمرة في الاقتصاد، والتي تنتج من أجل انتاج سلع أخرى. وتتضمن السلع الانتاجية الماكينات، والطرق ، والحاسوبات، والمطارق، والشاحنات، ومصانع الفولاذ، والسيارات، والغسالات، والمباني. وكما سنرى لاحقاً، فإن تكديس السلع الانتاجية المتخصصة ضروري لعملية التنمية الاقتصادية.

ولإعادة شرح مشاكل الاقتصاد الثلاث حسب مصطلحات المدخلات والمخرجات، فإن على المجتمع أن يقرر : (١) «أي» المخرجات يُنتج، وبأي كميات ؟ (٢) و «كيف» ينتجها ؟ (اي ما هي تقنيات المدخلات الواجب جمعها لانتاج المخرجات المطلوبة) ؟ (٣) و «لمن» ننتج هذه المخرجات وعلى من سنوزعها ؟

حدود امكانيات الانتاج

لا يمكن للمجتمعات أن تنتج كل ما تريد. فهي مقيدة بالموارد والتكنولوجيا المتاحة لها. خذ نفقات الدفاع كمثال. فالدول مجبرة دائماً على أن تقرر كم من مواردها المحدودة يجب أن يخصص للجيش، وكم سيخصص لانشطتها الاخرى (مثل التعليم وبناء مصانع جديدة). ان بعض الدول، مثل اليابان تخصص ١ بالمئة من ناتجها القومي لقواتها المسلحة. وتنفق الولايات المتحدة ٥ بالمئة من ناتجها القومي على الدفاع، في حين أن اقتصاداً منغلقاً مثل اقتصاد كوريا الشمالية ينفق ما يصل الى ٢٠ بالمئة من الناتج القومي على الجيش. وكلما زادت نسبة الناتج المخصصة للدفاع، كلما قل ما هو متوفر للاستهلاك والاستثمار.

دعونا نضخم هذا الخيار بأن نأخذ في اعتبارنا اقتصاداً لا ينتج سوى سلعتين اقتصاديتين، البنادق والزبدة. وتمثل البنادق بالطبع النفقات العسكرية، وتمثل الزبدة النفقات المدنية. لنفرض ان اقتصادنا قرر أن يركز كل طاقته من اجل انتاج سلع مدنية، أي الزبدة. هناك حدّ أقصى من كمية الزبدة التي يمكن انتاجها سنوياً. وتعتمد هذه الكمية على نوعية وكميات موارد الاقتصاد المعني ومدى الكفاءة الانتاجية التي يستخدمها. لنفرض أن الكمية القصوى التي يمكن انتاجها حسب الموارد والتكنولوجيا المتوفرة هي ٥ ملايين رطل من الزبدة.

على الجانب الآخر، افرض ان جميع الموارد قد كرست لانتاج البنادق. مرة أخرى، ليس في وسع الاقتصاد أن ينتج سوى عدد محدود من البنادق، بسبب محدودية الموارد. وسنفرض، من أجل مثالنا هذا، ان الاقتصاد قادر على انتاج ١٥ ألف بندقية من نوع معين ان لم ينتج أية زبدة على الاطلاق.

هذان احتمالان متطرفان للغاية. وهناك احتمالات كثيرة للغاية ما بينهما. فإذا ما أردنا التخلي عن بعض الزبدة، يمكننا الحصول على بعض البنادق. وإذا كنا على استعداد للتخلي عن مزيد من الزبدة، فسوف نحصل على المزيد من البنادق.

ثمة جدول للامكانيات المتاحة قدمناه في الجدول ١ – ١. وتظهر المجموعة «و» الطرف الاقصى حيث الانتاج كله من الزبدة، وتصور المجموعة «أ» الطرف الاقصى المقابل حيث تخصص كل الموارد لانتاج البنادق. وفي الوسط – «ب»، «ج»، «د»، «هـ» – يتم التخلي عن كمية متزايدة من الزبدة في مقابل الحصول على مزيد البنادق.

وقد تسأل، كيف يمكن لأمة ان تحول الزبدة الى مدافع؟ الزبدة تتحول الى مدافع، ليس بشكل مادي، بل بواسطة كيمياء تحويل موارد الاقتصاد من احد الاستخدامات الى استخدام اخر.

ويمكننا تمثيل امكانيات اقتصادنا الانتاجية بشكل اكثر حيوية في الرسم البياني الموضح في الشكل ١ – ١. ويقيس هذا الرسم

احتمالات الانتاج البديلة

الإحتمالات	الزبدة (ملايين الأرطال)	البنادق (آلاف)
أ	٠	١٥
ب	١	١٤
جـ	٢	١٢
د	٣	٩
هـ	٤	٥
و	٥	٠

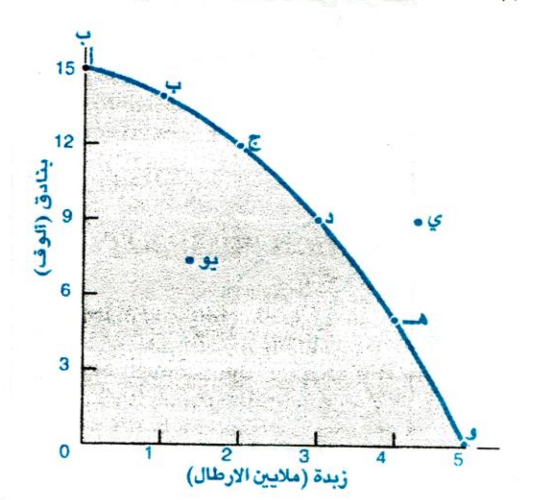
الجدول ١ - ١. تفرض محدودية الموارد الشحيحة عملية مبادلة بين انتاج البنادق وانتاج الزبدة

بانتقالنا من «أ» الى «ب»... الى «و» فإننا نحول العمالة، والماكينات، والأرض من صناعة البنادق الى انتاج الزبدة.

الزبدة على المحور الآفقي والبنادق على المحور العمودي. (ان كنت لا تعرف الفرق بين اشكال الرسوم البيانية أو كيفية تحويل جدول الى رسم بياني راجع الملحق في نهاية هذا الفصل). نحن نعين موضع النقطة «و» في الشكل ١ - ١ من البيانات الموجودة على الجدول ١ - ١ عن طريق عدّ ٥ وحدات من الزبدة الى يمين المحور الافقي، ونرتفع بمقدار صفر وحدات على المحور العمودي، وبالمثل، يتم تعيين النقطة «هـ» بالتحرك بمقدار ٤ وحدات زبدة الى اليمين، و٥ وحدات بنادق الى اعلى، وأخيراً نحصل على موقع النقطة «أ» بالتحرك صفر وحدة زبدة و ١٥ وحدة بنادق الى اعلى.

الشكل ١ - ١ إمكانيات الانتاج بيانياً

يبين هذا الشكل التركيبات البديلة لازواج الانتاج المفترضة في الجدول ١ - ١.



وإذا ملأنا جميع المواقع المتوسطة بنقاط جديدة تمثل جميع التركيبات المختلفة من بنادق وزبدة، سيكون لدينا منحنى مائل متصل يمثل «حدود امكانيات الانتاج، كما يظهر في الشكل ١ - ٢».

تبين حدود امكانيات الانتاج (production - possibility frontier) اقصى كمية من الانتاج يمكن لاقتصاد ما الحصول عليها، مع أخذ معارفه التكنولوجية وكمية المدخلات المتاحة له في الاعتبار. وتمثل حدود امكانيات الانتاج (ح أ أ) قائمة الخيارات الانتاجية المتاحة للمجتمع.

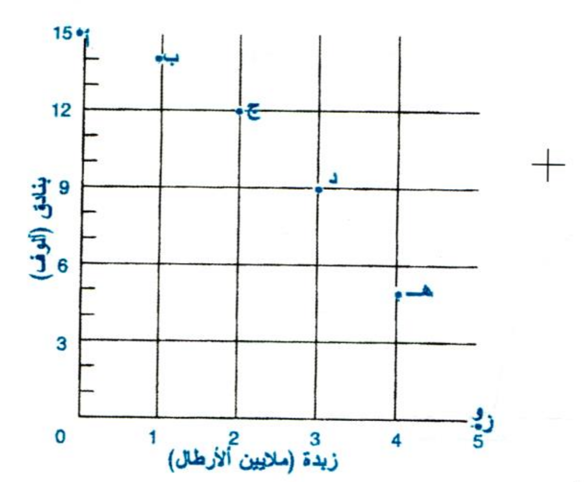
وضع حدود امكانيات الانتاج موضع التنفيذ

رسمت حدود امكانيات الانتاج في الشكل ١ - ٢ من اجل

الشكل ١ - ٢ منحنى سلس يصل بين النقاط المعينة لامكانيات الانتاج العدّة

تبين هذه الحدود الجدول الذي يمكن للمجتمع بموجبه ان يختار استبدال البنادق بالزبدة. وهي تفترض وضعاً تكنولوجيا معيناً وكمية معينة من المدخلات. النقاط خارج الحدود (مثل النقطة ي) تعني حدوداً غير معقولة أو لا يمكن الوصول اليها. اية نقطة داخل المنحنى، مثل النقطة يو * تشير الى ان بعض المصادر غير موظفة، أو غير مستخدمة على النحو الامثل.

حدود امكانيات الانتاج



البنادق والزبدة، لكن التحليلات ذاتها قد تنطبق على اي من السلع المختارة. وبالتالي، فكلما زاد ما تستخدمه الحكومة من مواردها في بناء الطرق العامة، كلما قل ما يتبقى لانتاج السلع الخاصة (مثل المنازل)، وكلما اخترنا ان نستهلك المزيد من الطعام، كلما قل ما يمكننا أن نستهلكه من ملابس، وكلما ازداد تصميم المجتمع على الاستهلاك اليوم، كلما قل انتاجه من السلع الانتاجية لانتاج المزيد من السلع الاستهلاكية في المستقبل.

تقدم الرسوم البيانية للأشكال من ١ – ٣ الى ١ – ٥ بعض التطبيقات المهمة لحدود امكانيات الانتاج. ويبين الشكل ١ – ٣ تأثير التنمية الاقتصادية على امكانيات الدولة الانتاجية. ونتيجة لزيادة المدخلات من رأسمال وعمالة وتحسين للتكنولوجيا، فإن حدود امكانيات الانتاج تتوسع. ويمكن للدولة أن تحصل على المزيد من «جميع السلع» حين ينمو اقتصادها. ويبين الشكل أيضاً أنه يتوجب على الدول الفقيرة أن تخصص معظم مواردها لانتاج الطعام، في حين أن الدول الغنية تستطيع انتاج المزيد من الكماليات كلما زادت قدراتها الانتاجية.

يصور الشكل ١ – ٤ كيف يجب على الجماهير ان تختار ما بين السلع الخاصة (المشتراة بسعر معين)، والسلع العامة (التي يدفع ثمنها عن طريق الضرائب). وبالطبع لا يمكن للدول الفقيرة أن تتحمل سوى القليل من ثمن السلع العامة، مثل الصحة العامة والبحث العلمي. لكن مع التنمية الاقتصادية تحظى السلع العامة علاوة على نظافة البيئة بقسط اعظم من المخرجات.

يصور الشكل ١ – ٥ كيف يختار الاقتصاد ما بين (أ) الاستهلاك الحالي من السلع وبين (ب) الاستثمار والسلع الانتاجية (الماكينات والمصانع، الخ). وبالتضحية بالإستهلاك الحالي، وانتاج المزيد من السلع الانتاجية يمكن لاقتصاد الدولة أن ينمو بسرعة أكبر، مما يتيح له زيادة الانتاج من كلا النوعين من السلع (الاستهلاكية والانتاجية) في المستقبل.

ويمكن لحدود الامكانيات الانتاجية أيضاً ان تبين الفكرة الاقتصادية البالغة الاهمية للبدائل الانتاجية. خذ مثلاً احدى الحالات المهمة، وهي شُح الوقت. فليس لدى الناس سوى قدر محدود من الوقت لمتابعة انشطة مختلفة. فعلى سبيل المثال، قد يكون لديك، بصفتك طالباً، عشر ساعات لدراسة امتحانات الاقتصاد والتاريخ القادمة. فإذا درست التاريخ فقط فسوف تحصل على علامة عالية فيه، وعلامة منخفضة في الاقتصاد، والعكس بالعكس. وإذا عاملنا العلامات المتحصل عليها في

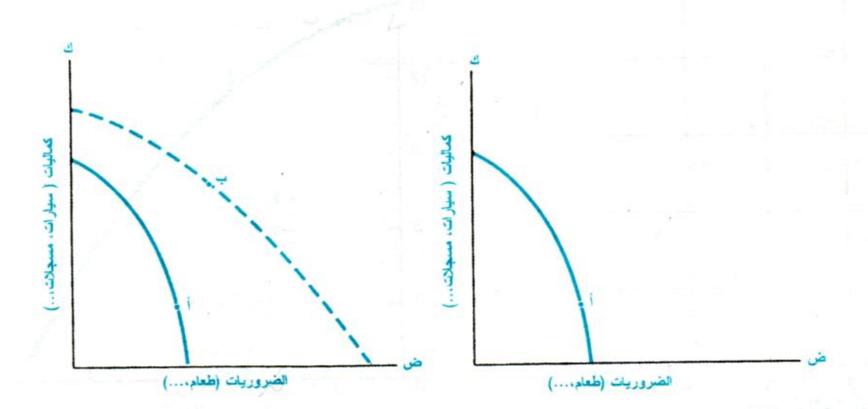
الشكل ١ – ٣. التنمية الاقتصادية تنقل حدود امكانيات الانتاج الى الخارج

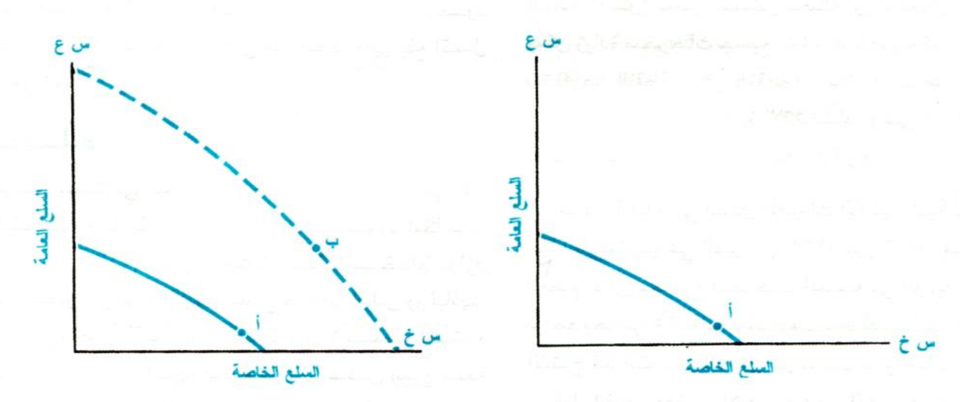
(أ) قبل التنمية، الدولة فقيرة يجب عليها تكريس جميع مصادرها تقريباً من اجل الطعام، وتتمتع بالقليل من وسائل الراحة.

(ب) نمو المدخلات والتغييرات التكنولوجية تبدل حدود الامكانيات الانتاجية. ومع التنمية الاقتصادية تتحرك الامة من «أ» الى ب وتتوسع في استهلاكها من الطعام مقارنة مع زيادة استهلاكها من الكماليات. ويمكنها زيادة استهلاكها من السلعتين إذا شاءت.









الشكل ١ - ٤. على المجتمعات ان تختار بين السلع العامة والسلع الخاصة

(أ) الدولة الفقيرة تستهلك معظم ما تنتجه ولا يتبقى سوى القليل للكماليات مثل السيارات والسلع العامة مثل الطرق، أو الصحة العامة، أو العلوم.

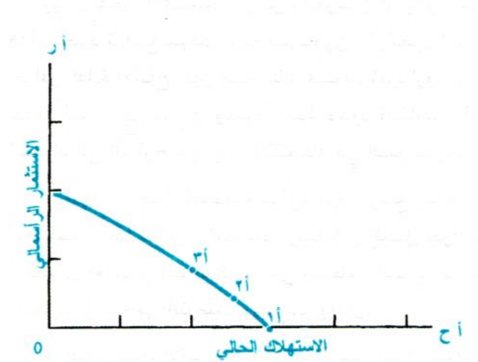
(ب) الاقتصاد الصناعي الحديث أكثر ازدهاراً ويختار انفاق المزيد من دخله الاكبر على السلع العامة أو الخدمات الحكومية (الطرق، الدفاع، حماية البيئة، الصحة العامة، التعليم).

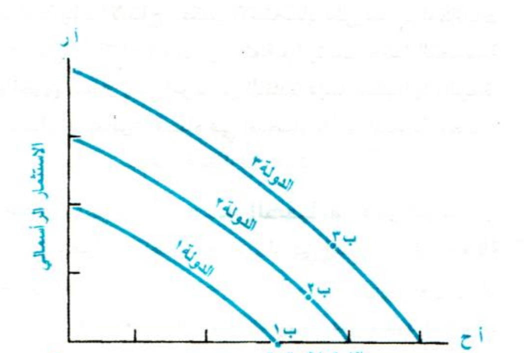
الشكل ١ - ٥. يتطلب الاستثمار للمستقبل، التضحية بالإستهلاك الحالي

يمكن للأمة ان تنتج سلعاً للاستهلاك الحالي (بيتزا وموسيقى) أو سلع استثمارية (شاحنات ومساكن).

(أ) ثلاث دول تبدأ من نقطة واحدة. لديها كلها حدود الامكانيات الانتاجية ذاتها الظاهرة في اللوحة التي الى اليسار، لكن معدلات استثماراتها مختلفة. الدولة ١ لا تستثمر للمستقبل وتبقى عند أ، (تقوم باستبدال الماكينات فقط). الدولة ٢ تتمتع بقدر متواضع من الاستهلاك، وتستثمر عند أ ٢. الدولة ٣ تضحي بقدر عظيم من الاستهلاك الحالي وتستثمر بشكل مكثف.

(ب) في السنوات التالية، الدول التي استثمرت أكثر تقفز الى المقدمة. وهكذا فإن الدولة ٣ الأكثر ازدهاراً نقلت حدود امكانياتها الانتاجية الى مدى ابعد، في حين بقيت حدود امكانيات الدولة ١ مكانها. في المستقبل، ستواصل الدولة ٣ المزدهرة الاستثمار بشكل مكثف مع ازدياد استهلاكها





الامتحانين «كمخرجات» لدراستك، ارسم حدود امكانيات الانتاج للعلامات، مع اخذ محدودية مصدر الوقت لديك. وإذا اعتبرنا ان السلعتين هما «العلامات» و «المتعة» فكيف يمكنك رسم حدود امكانيات الانتاج؟ وأين تقع انت على هذا الحدّ؟ وأين يقع اكسل زملائك في الصف؟

الكفــاءة

افترضنا ضمناً في جميع الشروحات التي تناولناها حتى الآن ان الاقتصاد يعمل بكفاءة (اي انه يقع على حدود امكانيات الانتاج وليس داخلها) تذكر أن الكفاءة تعني استخدام موارد الاقتصاد بأكبر قدر من الفاعلية لاشباع حاجات الناس ورغباتهم. وبتحديد أدق، يصل الانتاج حدّ الكفاءة حين لا يستطيع المجتمع ان ينتج كمية أكبر من احدى السلع من دون خفض انتاج سلعة اخرى - حين يكون الاقتصاد على حدود امكانيات الانتاج.

فلماذا تكون نقطة على حدود امكانيات الانتاج كفؤة؟ دعونا نبدأ بالوضع الذي توضحه النقطة د في الشكل ١ - ٢. لنفرض ان السوق طلب مليون رطل اضافي من الزبدة. فإذا تجاهلنا القيود التي تظهرها حدود امكانيات الانتاج، فقد نعتقد ان في الامكان انتاج المزيد من الزبدة من دون تقليل انتاج البنادق، لنقل بالانتقال الى النقطة ي الى يمين النقطة د. لكن النقطة ي هي خارج الحدود في منطقة «المستحيل». وإذا بدأنا من د فلن يكون في وسعنا الحصول على المزيد من الزبدة من دون التخلي عن بعض البنادق. وبالتالي فإن النقطة د كفؤة، أما النقطة ي فهي غير ممكنة.

تتحقق الكفاءة الانتاجية حين لا يكون في وسع المجتمع زيادة مخرجاته من سلعة ما دون ان يخفض انتاجه من سلعة اخرى. ويكون الاقتصاد الكفؤ على حدود امكانياته الانتاجية.

نقطة اخرى حول الكفاءة الانتاجية يمكن توضيحها باستخدام حدود امكانيات الانتاج : فكون الاقتصاد على حدود امكانيات الانتاج يعني أن انتاج المزيد من سلعة م،ا يتطلب حتماً التضحية بسلع اخرى. فحين ننتج المزيد من البنادق فإننا نستبدلها بالزبدة. والاستبدال هو قانون الحياة في اقتصاد كامل العمالة. وحدود امكانيات الانتاج ترسم قائمة خيارات المجتمع.

الموارد المعطلة وعدم الكفاءة حتى المراقبون العرضيون للحياة المعاصرة يعرفون ان في المجتمع موارد معطلة على شكل عمال عاطلين، ومصانع متوقفة، وأراض بور. وحين يكون هناك موارد معطلة، لا يكون الاقتصاد على حدود امكانيات الانتاج على الاطلاق، بل في مكان ما «داخل» هذه الحدود. في الشكل ١ - ٢ يمثل الحرف يو نقطة داخل حدود امكانيات الانتاج، عند النقطة يو، ينتج المجتمع وحدتين من الزبدة و ٦ وحدات من البنادق. وتكون بعض المصادر معطلة، وبإستغلال هذه المصادر يمكن زيادة مخرجات جميع أنواع السلع، ويمكن للاقتصاد ان ينتقل من النقطة يو الى النقطة د، وينتج المزيد من الزبدة والمزيد من البنادق وتحسين كفاءة الاقتصاد. وعلى هذا النحو يمكننا الحصول على بنادقنا واكل المزيد من الزبدة.

شهد العالم في احدى الدورات الاقتصادية حالة من عدم الكفاءة الانتاجية في الفترة من ١٩٢٩ الى ١٩٣٣. فخلال الكساد العظيم، كان مجموع المخرجات المنتجة في الولايات المتحدة قد تراجع بحوالي ٢٥ بالمئة. وقد حدث ذلك ليس لان حدود امكانيات الانتاج قد انكمشت للداخل، بل بسبب سياسات نقدية ومالية وعوامل اخرى خفضت الانفاق ودفعت الاقتصاد الى داخل حدود امكانيات الانتاج. ثم وسع الاعداد للحرب العالمية الثانية الطلب، وزاد الناتج بسرعة مما دفع الاقتصاد الى حدود امكانيات الإنتاج. وكان هناك قوى مماثلة عاملة في العديد من الدول الصناعية خلال الفترة ما بين ١٩٨٩ - ١٩٩٣، حيث دفعت عوامل الاقتصاد الكلي أوروبا، واليابان، وأمريكا الشمالية الى داخل حدود امكانيات انتاجها.

والركود خلال الدورات الاقتصادية ليس السبب الوحيد لانحسار الاقتصاد الى داخل حدود امكانياته الانتاجية. فقد يعاني الاقتصاد من عدم الكفاءة، أو سوء التوزيع بسبب الاضرابات، والتغييرات السياسية، أو الثورات. وقد حدثت حالة مماثلة في روسيا في أوائل التسعينات من القرن الحالي، بعد ان اسقطت نظام التخطيط الاشتراكي، واستبدلته به اقتصاد السوق الحر. وبسبب التغييرات التي مزقت النظام الاقتصادي، فقد انخفضت المخرجات وارتفعت البطالة حين حاول الناس التكيف مع التغير في الأسعار، والقوانين، والمداخيل.

ويأمل علماء الاقتصاد الروس والغربيون ان يكون عدم الكفاءة هذا مجرد تراجع مؤقت. وهم يتوقعون بأن يعزز السوق الحر حوافز كفاءة الانتاج. فإن صح ذلك، فسوف تعود روسيا قريباً الى حدود امكانيات الانتاج، وسوف تبدأ حدود امكانيات الانتاج في التحرك الى الخارج حين يبدأ الاقتصاد في النمو سريعاً.

في نهاية فصل المقدمة هذا، دعونا نرجع ونوجز مقولتنا الافتتاحية، لماذا ندرس الاقتصاد؟ ربما كان افضل جواب على هذا السؤال هو الذي اعطاه كينز في السطور الاخيرة من كتابه «النظرية العامة في التوظيف والفائدة، والمال» :

ان افكار علماء الاقتصاد وفلاسفة السياسة، سواء كانت تلك

الافكار صائبة أو خاطئة، هي اقوى مما يعتقد بشكل عام. الواقع ان ثمة امور اخرى قليلة تتحكم بالعالم. والرجال العمليون الذين يعتقدون بأنهم مستثنون تماماً من أية تأثيرات فكرية، هم عادة عبيد بعض علماء الاقتصاد الراحلين. والمجانين الذين يتولون السلطة، ممن يتهيأ لهم سماع اصوات في الجو، ينتقون نوبات جنونهم من كتابات بعض المؤلفين الاكاديميين التافهين التي ترجع لسنوات ماضية. انا متأكد أنه قد بُولغ كثيراً في قوة المنافع المكتسبة مقارنة بالاختلاس التدريجي لافكار الاخرين. الواقع، ان قوة الافكار المختلسة لا تظهر بشكل فوري، بل بعد فترة معينة، لانه في حقل الفلسفة السياسية والاقتصادية ليس ثمة اشخاص كثيرون يتأثرون بالنظريات الجديدة بعد بلوغ الخامسة والعشرين أو الثلاثين من العمر، حيث إن من المستبعد أن تكون الأفكار التي يطبقها الموظفون العامون والسياسيون أو حتى المحرضون على الأحداث الجارية هي الأحدث. لكنها افكار، وليست منافع مكتسبة، وهي خطرة على المدى القريب أو البعيد، وسواء كانت تهدف للخير أو الشر.

وفهم كيف تطبق افكار الاقتصاد القوية على مشاكل حياتنا الشخصية وعلى قضايانا القومية – هو في النهاية سبب دراستنا للاقتصاد.

ملخص

أ – المقدمة

١ – ما هو الاقتصاد؟ الاقتصاد هو دراسة الطريقة التي يختار بها المجتمع استخدام موارده الانتاجية الشحيحة، التي لها استخدامات اخرى، لانتاج سلع من مختلف الانواع وتوزيعها على مختلف الجماعات.

٢ – السلع شحيحة لان الناس يرغبون في أكثر مما يستطيع الاقتصاد انتاجه. والسلع الاقتصادية شحيحة، وليست مجانية، وعلى المجتمع أن يختار من بين السلع المحدودة التي يمكن انتاجها بمصادره المتاحة.

٣ – يهتم الاقتصاد الجزئي بسلوك الكيانات الفردية مثل الأسواق، والشركات، والأسر. أما الاقتصاد الكلي فيتخذ منظوراً ذا زاوية أوسع للاقتصاد.

ب – مشاكل التنظيم الاقتصادي الثلاث

٤ – يجب على كل مجتمع ان يجيب على ثلاثة اسئلة اساسية : «أي»، و «كيف»، و «لمن»؟ «أي» الانواع والكميات يجب انتاجه من تشكيلة واسعة من السلع والخدمات؟ و «كيف» تستخدم الموارد في انتاج تلك السلع؟ و «لمن» تنتج تلك السلع (أي كيف هو توزيع الدخل والاستهلاك بين مختلف الافراد والطبقات)؟

٥ – تجيب المجتمعات على هذه الاسئلة بطرق مختلفة. اهم اشكال التنظيم الاقتصادي اليوم هي «الاقتصاد الموجه» و «اقتصاد السوق». يدار النوع الاول بسيطرة مركزية حكومية ، أما الثاني فيوجه بنظام غير رسمي للاسعار والارباح، حيث يتخذ معظم القرارات قبل افراد مدنيون وشركات غير رسمية. لجميع المجتمعات تركيبات مختلفة من كلا نوعي الاقتصاد، اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه.

جـ – امكانيات المجتمع التكنولوجية

٦ – مع وجود موارد وتكنولوجيا معينة، يمكن تلخيص خيارات الانتاج بين نوعين من السلع مثل الزبدة والبنادق، من خلال منحنى «حدود امكانيات الانتاج». وتظهر هذه الحدود كيف أن انتاج احدى السلع (مثل البنادق) يستبدل بإنتاج سلعة اخرى (مثل الزبدة).

٧ – تتحقق كفاءة الانتاج حين نعجز عن زيادة انتاج سلعة ما من دون خفض انتاج سلعة أخرى. وقد بينا ذلك في حدود امكانيات الانتاج. فحين يعمل اقتصاد ما بشكل كفؤ – على حدود امكانيات انتاجه – فلا يمكنه انتاج المزيد من سلعة ما الا بإنتاج قدر اقل من سلعة أخرى.

٨ – توضح حدود امكانيات الانتاج العديد من العمليات الاقتصادية الأساسية : كيف يمكن للتنمية الاقتصادية أن تدفع الحدود وتوسعها ؟ وكيف تختار أمة ما القبول بكميات أقل نسبياً من الطعام والضروريات الاخرى من اجل التنمية ؟ وكيف تختار دولة ما بين السلع الخاصة والسلع العامة ؟ وكيف تختار المجتمعات ما بين السلع الاستهلاكية والسلع الانتاجية التي ترفع من امكانيات الاستهلاك المستقبلي ؟

٩ – تكون المجتمعات في بعض الاحيان داخل حدود امكانياتها الانتاجية. فحين يكون هناك بطالة عالية أو حين تعرقل الثورة أو الأنظمة الحكومية غير الكفوءة النشاط الاقتصادي، يكون الاقتصاد غير كفؤ ويعمل داخل حدود امكانياته الانتاجية.

مفاهيم للمراجعة

مفاهيم أساسية

- الندرة والكفاءة
- السلع المجانية مقابل السلع الاقتصادية
- التحليل الاقتصادي الكلي والتحليل الاقتصادي الجزئي.

مسائل رئيسية في التنظيم الاقتصادي

- «أي»، «كيف»، «لمن».
- أنظمة اقتصادية بديلة : اقتصاد السوق مقابل الاقتصاد الموجه.
- حرية العمل.
- الاقتصاد المختلط.

الاختيار ما بين الامكانيات الانتاجية

- المدخلات والمخرجات.
- حدود امكانيات الانتاج.
- الكفاءة وعدم الكفاءة.

أسئلة للمناقشة

١ – عرّف السلع الاقتصادية والسلع المجانية. اعط بعض الامثلة على كل واحد منها. هل يمكنك التفكير في أمثلة عن سلع كانت مجانية لكنها الان سلع اقتصادية؟

٢ – ميز أي من المسائل التالية معياري وأيها واقعي :

أ – رفع الفيضان العظيم في العام ١٩٩٣ أسعار المواد الغذائية.

ب – يجب الا يدفع الفقراء المحتاجين أية ضرائب.

جـ – إذا حصل الفقراء على تأمين صحي مجاني، فقد ترتفع انتاجيتهم.

د – ساهم رفع سعر الطعام في قيام الثورة الفرنسية.

٣ – عرف كل واحد من المصطلحات التالية بدقة : حدود امكانيات الانتاج، الكفاءة، المدخلات، المخرجات.

٤ – افرض ان البلد «س» ينتج قصات شعر وقمصان بمدخلات من العمالة. لدى البلد «س» ١٠٠٠ ساعة من العمالة المتوفرة. فإذا تطلبت كل عملية قص شعر ١/٢ ساعة من العمل، في حين تطلب انتاج القميص ٥ ساعات من العمل. ارسم شكلاً بيانياً لحدود امكانيات الانتاج للبلد «س».

٥ – أعد رسم حدود امكانيات انتاج المجتمع في الشكل ١ – ٢ بعد أن ضاعفت المخترعات العلمية من انتاجية موارده في انتاج الزبدة دون اي تغيير في انتاجية كوارد صناعة البنادق.

٦ – يعتقد العديد من العلماء اننا نستنزف مصادرنا الطبيعية بسرعة. افرض ان لدينا اثنين فقط من مدخلات الانتاج (العمالة والموارد الطبيعية) تنتج نوعين من السلع (الحفلات الموسيقية والبنزين) من دون أي تحسين في تكنولوجيا المجتمع على مرّ الأيام. بيّن ماذا سيحدث لحدود امكانيات الانتاج على مرّ الأيام حين تنفذ الموارد الطبيعية وكيف يمكن للمخترعات والتحسينات التكنولوجية أن تعدّل اجابتك؟ وبناء على هذا المثال، فسر لماذا قيل أن «التنمية الاقتصادية هي سباق ما بين الاستنزاف الاختراع».

٧ – افرض ان لدى حازم ١٠ ساعات يدرس فيها امتحاني الاقتصاد والتاريخ المقبلين. ارسم حدود امكانيات الانتاج للعلامات، مع اخذ مصادر الوقت المحدودة لدى حازم في الاعتبار. فإذا درس حازم بشكل غير كفؤ وفضل الاستماع الى الموسيقى الصاخبة والثرثرة مع أصدقائه، ماذا ستكون عليه «مخرجات» علامة حازم نسبة الى حدود امكانيات الانتاج؟ وماذا سيحدث لحدود امكانيات الانتاج الخاص بالعلاقات إذا زاد حازم مدخلات الدراسة من ١٠ ساعات الى ١٥ ساعة ؟

الملحق ١

كيف تقرأ الرسوم البيانية

صورة واحدة تساوي الف كلمة

مثل صيني

قبل ان تتمكن من علم الاقتصاد، يجب أن يكون لديك معرفة عملية بالرسوم البيانية. وهي ضرورية بالنسبة الى الاقتصادي بقدر ضرورة المطرقة للنجار. لذلك ان لم تكن الرسوم البيانية مألوفة لديك، فاستغل بعضاً من وقتك في تعلم كيفية قراءتها، وسيكون وقتاً احسنت استغلاله.

فما هو الرسم البياني؟ انه مخطط يبين ترابط مجوعتين أو أكثر من البيانات أو المتغيرات مع بعضهما البعض. والرسومات البيانية مهمة في علم الاقتصاد؛ لأنها تسمح لنا بتحليل المفاهيم الاقتصادي، ودراسة التوجهات التاريخية، علاوة على أسباب اخرى.

وسوف نصادف العديد من الرسومات البيانية المختلفة في هذا الكتاب. وتظهر بعض الرسومات كيف تتبدل المتغيرات مع مرور الزمن (انظر مثلاً، الصفحة الداخلية التي تلي الغلاف)، ويبين البعض الآخر العلاقة بين مختلف المتغيرات (كالمثال الذي سنراه بعد قليل). وسوف يساعدك كل رسم بياني في الكتاب على فهم قانون أو توجه اقتصادي مهم.

حدود امكانيات الانتاج

كان أول رسم بياني صادفته في هذاالكتاب هو حدود امكانيات الانتاج. وكما بينا في هذا الفصل، فإن حدود امكانيات الانتاج تمثل اقصى كمية من زوج من السلع او الخدمات يمكن انتاجهما حسب المواد المتوفرة لاقتصاد ما مفترضين ان جميع المواد موظفة بالكامل.

دعونا نتتبع تطبيقاً مهماً، وهو الاختيار بين الطعام والماكينات البيانات الاساسية لحدود امكانيات الانتاج مبنية في الجدول ا١–١، والتي تماثل تماماً المثال المذكور في الجدول ١ – ١. تذكر ان كل واحدة من الامكانيات تعطي مستوى واحداً من انتاج الطعام، ومستوى واحداً من انتاج الماكينات. وكلما زادت كمية الطعام المنتجة، كلما تراجعت كمية الماكينات المنتجة. وهكذا، إذا انتج الاقتصاد ١٠ وحدات من الطعام، فإن في وسعه انتاج حدّ اقصى مقداره ١٤٠ من الماكينات، لكن حين تكون مخرجات الطعام ٢٠ وحدة فلا يمكن صناعة اكثر من ١٢٠ ماكينة.

الرسم البياني لامكانيات الانتاج

يمكن تمثيل البيانات الظاهرة في الجدول ا١ – ١ برسم بياني أيضاً. ولبناء الرسم البياني نمثل كل واحد من الأزواج الستة من البيانات الموجودة على الجدول ا١ – ١ بنقطة على المخطط ذي البعدين. ويعرض الشكل ا١ – ١ بيانياً العلاقة ما بين مخرجات الطعام والماكينات المبينة في الجدول ا١ – ١. فكل زوج من الارقام ممثل بنقطة واحدة في الرسم البياني. وهكذا فإن السطر المسمى أ في الجدول ا١ – ١ صور على شكل النقطة أ في الشكل ا١ – ١،

بدائل امكانيات الانتاج

امكانيات	طعام	ماكينات
أ	٠	١٥٠
ب	١٠	١٤٠
جـ	٢٠	١٣٠
د	٣٠	٩٠
هـ	٤٠	٥٠
و	٥٠	٠

الجدول ا١ - ١. أزواج المخرجات المحتملة من الطعام والماكينات.

يبين الجدول ستة أزواج محتملة من المخرجات التي يمكن انتاجها من مصادر معينة لبلد ما. ويمكن للبلد ان يختار واحدة من المجموعات الستة الممكنة.

في الشكل ١ أ - ١ يُعبِّر الخط العمودي الى اليسار والخط الافقي الى الأسفل عن المتغيرين : الطعام والماكينات. المتغير هو بند مهم يمكن تعريفه وقياسه ويتخذ شكل قيم مختلفة في أوقات أو أماكن مختلفة. ومن المتغيرات المهمة التي يدرسها علم الاقتصاد الأسعار، والكميات، وساعات العمل، ودونمات من الأرض، ودولارات من الدخل، وما الى ذلك.

يشار الى الخط الافقي باسم «المحور الأفقي»، أو باسم «محور السينات» في بعض الأحيان. في الشكل ١أ - ١، تقاس مخرجات الطعام على المحور الأفقي الأسود. ويعرف الخط العمودي باسم «المحور العمودي» أو «محور الصادات». وهو يقيس في الشكل ١أ - ١ عدد الماكينات المنتجة. وتشير النقطة أ في المحور العمودي الى ١٥٠ ماكينة. والزاوية السفلية الى اليسار في الشكل ١أ - ١، حيث يلتقي كلا المحورين تدعي «نقطة الأصل». والتي تعني صفراً من الطعام وصفراً من الماكينات.

المنحنى المتصل. في جميع العلاقات الاقتصادية، يمكن للمتغيرات أن تتغير بمقادير ضئيلة أو بزيادات كبيرة كما هو موضح في الشكل ١أ - ١. لذلك فنحن نرسم العلاقات الاقتصادية عادة على شكل منحنى متصل. ويظهر الشكل ١أ - ٢ حدود امكانيات الانتاج على شكل منحنى سلس، اتصلت فيه النقاط من أ الى و.

وبمقارنة الجدول ١أ - ١ مع الشكل ١أ - ٢ يتضح لنا سبب كثرة استخدام الرسوم البيانية في الاقتصاد. فالمنحنى السلس لحدود امكانيات الانتاج بعكس قائمة الخيارات بالنسبة للاقتصاد. انه أداة بصرية لبيان أنواع السلع المتاحة وبأي كميات. ويمكنك أن ترى بنظرة واحدة العلاقة ما بين انتاج الطعام وانتاج الماكينات.

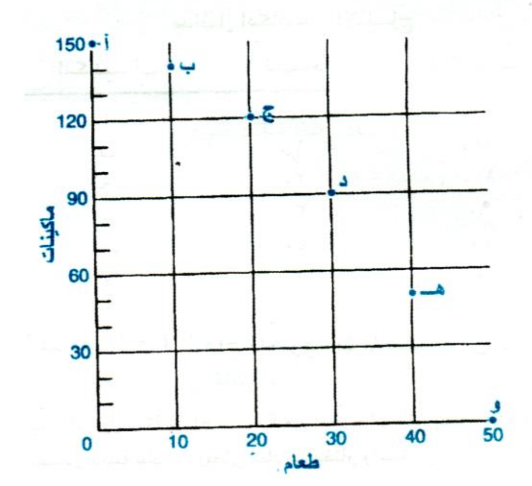
الميول والخطوط

يصور الشكل ١أ - ٢ الحدود القصوى لانتاج الطعام والماكينات . ومن الطرق المهمة لوصف العلاقة ما بين المتغيرات : ميل خط الرسم البياني.

ويمثل **ميل** (slope) خط ما التغيير الحاصل في أحد المتغيرات الذي قد يحدث بسبب تغير يطرأ على متغير آخر. وبتحديد أدق، يعبر الميل عن مقدار التغيير في ص ، على المحور العمودي ، لكل وحدة من التغيير في س ، على المحور الافقي. على سبيل المثال: في الشكل ١أ - ٢، لنقل ان انتاج الطعام قد ارتفع من ٢٥ الى ٢٦ وحدة. فإن ميل المنحنى في الشكل ١أ - ٢ يخبرنا بالتغير الدقيق الذي سيطرأ على انتاج الماكينات. «فالميل هو مقياس عددي دقيق للعلاقة ما بين التغير الحاصل في ص والتغير الحاصل في س».

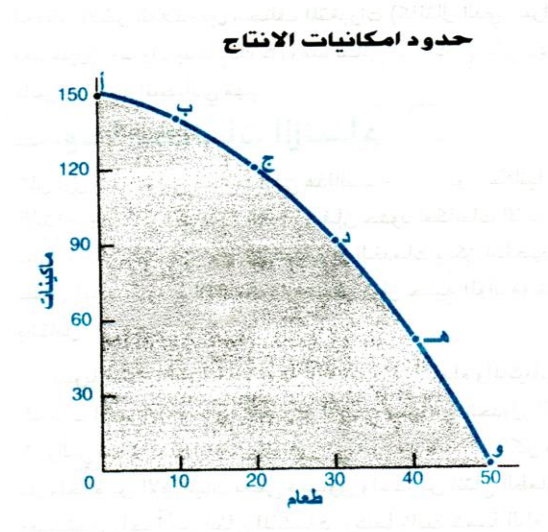
الشكل ١أ - ١ ستة أزواج محتملة لمستويات انتاج الطعام - الماكينات

يظهر هذا الشكل البيانات المذكورة في الجدول ١أ - ١ بطريقة بيانية. البيانات هي نفسها بالضبط، لكن عرضها بشكل بصري يمثلها بشكل أوضح .



الشكل ١أ - ٢

منحنى متصل يصل ما بين الأزواج المعينة من النقاط، مشكلاً حدود امكانيات الإنتاج.



يمكننا استخدام الشكل ١ أ - ٣ لايضاح كيفية قياس ميل خط مستقيم . لنأخذ مثلاً ميل الخط ما بين النقطتين «ب» و«د». فكر في الحركة من ب الى د وكأنها تحدث على مرحلتين. تبدأ أولاً الحركة الافقية من ب الى جـ والتي تشير الى زيادة بمقدار وحدة واحدة في قيمة س (دون أي تغيير في ص). تأتي بعد ذلك حركة تعويض أفقية الى اعلى أو الى أسفل، تظهر في الشكل ١أ - ٣ باسم م (الحركة الظاهرة ومقدارها وحدة أفقية واحدة اعتمدناها للتبسيط فقط، فالمعادلة تصح لاي مقدار من التغير). وهكذا توصلنا الحركة المكونة من خطوتين من نقطة الى اخرى على خط مستقيم.

لان الحركة ب جـ هي زيادة بمقدار وحدة واحدة على المحور «س»، فإن طول الخط جـ د (المسمى م في الشكل ١أ - ٣) يشير الى التغيير في ص لكل وحدة تغيير في س. ويطلق على هذا التغيير في الرسم البياني اسم «ميل» الخط أ ب د هـ.

وغالباً ما يعرف الميل بأنه «قائم فوق امتداد افقي» هو المسافة العمودية، وفي الشكل ١أ - ٣، هو المسافة من جـ الى د. اما «الممتد» فهو المسافة الافقية، وهي الخط ب جـ في الشكل ١ أ - ٣. والامتداد الافقي في هذه الحالة هو جـ د فوق ب جـ. وبالتالي فإن ميل ب د هو جـ د/ب جـ.

النقاط الأساسية الواجب فهمها عن الميول هي التالية :

١ - يمكن التعبير عن الميل برقم. وهو يقيس التغير في ص لكل وحدة تغير في س، أو «قائم فوق امتداد افقي».

٢ - إذا كان الخط مستقيماً، فإن الميل يكون ثابتاً في جميع النقاط الواقعة على هذا الخط .

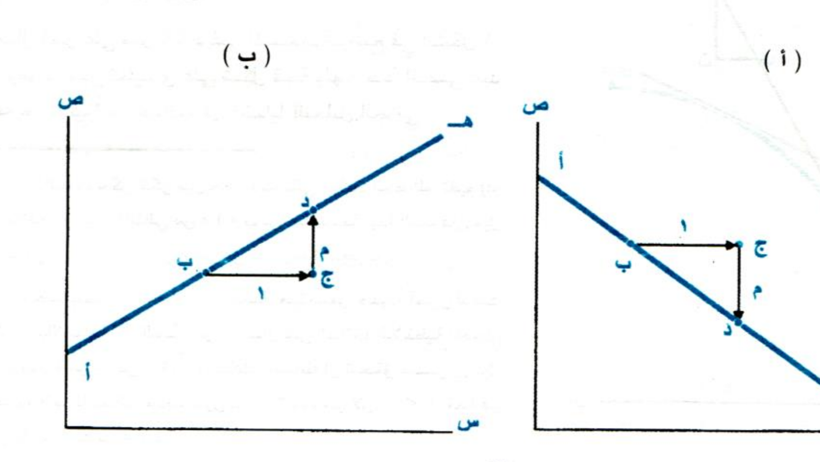
٣ - يبين الميل ما اذا كانت العلاقة بين «س» و «ص» طردية أم عكسية. تحدث «العلاقات الطردية» حين تتحرك المتغيرات في الاتجاه ذاته (أي أنها تزيد او تتناقص معاً)، وتحدث «العلاقات العكسية» حين تتحرك المتغيرات في اتجاهات متعارضة (يزيد احدها وينقص الاخر).

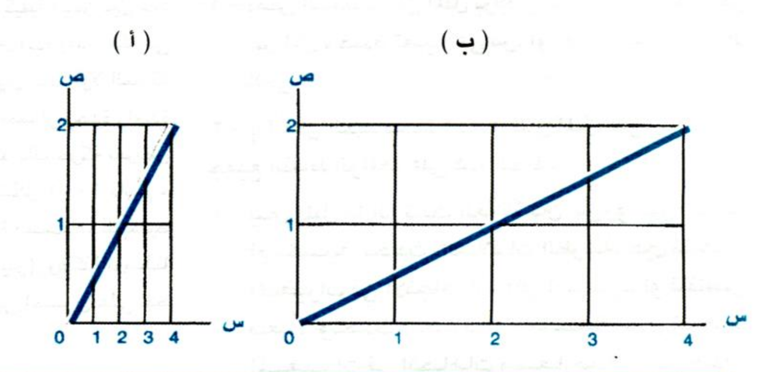
وهكذا، فإن ميلاً سلبياً يشير الى ان علاقة س - ص عكسية، كما في الشكل ١أ - ٣ (أ). لماذا ؟ لأن زيادة في س تستدعي نقصاناً في ص.

يخلط البعض أحياناً بين الميل وشكل الانحدار الشديد. وغالباً ما يكون ذلك صحيحاً - لكن ليس دائماً. فالانحدار الشديد يعتمد على مقياس الرسم البياني. اللوحتان (أ) و (ب) في الشكل ١أ - ٤ يصوران العلاقة ذاتها بالضبط. لكن جرى « توسيع مقياس الرسم الافقي في (ب) مقارنة مع (أ). وإذا ما حسبت بعناية ستجد بأن الميل في الشكلين متساوٍ تماماً (ويساوي ١/٢).

الشكل ١أ - ٣. احتساب ميل الخطوط المستقيمة .

من السهل حساب ميل الخطوط المستقيمة بصفتها «قائم فوق امتداد افقي». وهكذا ففي الشكلين (أ) و (ب) تكون القيمة العددية للميل هي الامتداد الافقي = جـ د/ب جـ = م/١ = ١ لاحظ انه في (أ)، جـ د سالبة وتشير الى ميل سلبي، أو علاقة عكسية بين «س» و«ص».





الشكل أ١ - ٤. الانحدار الشديد لا يعتبر ميلاً بالضرورة.

لاحظ أنه في حين تبدو (أ) اشد انحداراً من (ب)، فإنهما يوضحان العلاقة ذاتها. فكلاهما له ميل يساوي ١/٢، لكن محور السينات مُدَّ أكثر في (ب) عنه في (أ).

ميل الخط المنحني الخط المنحني أو الخط غير المستقيم (non - linear) هو خط يتغير ميله. وقد نرغب في بعض الأحيان أن نعرف الميل «عند نقطة محددة»، مثل النقطة ب في الشكل أ١ - ٥. ونرى أن الميل في النقطة ب ايجابي. لكن ليس واضحاً كيف يمكننا احتساب الميل.

ولايجاد ميل منحنى متصل عند نقطة معينة، نحتسب ميل الخط المستقيم الذي يلامس، دون أن يقطع، المنحنى عند النقطة المطلوبة. ويطلق على هذا الخط اسم «المماس» للمنحنى. وبمعنى آخر، يمكن قياس. فقد حصلنا على ميل المنحنى عند نقطة معينة على انه يساوي ميل الخط المستقيم الملامس للمنحنى عند تلك النقطة. حين نرسم الخط المماس، فإننا نحسب ميله عن طريق التقنية المعتادة في قياس الزاوية القائمة التي ناقشناها سابقاً.

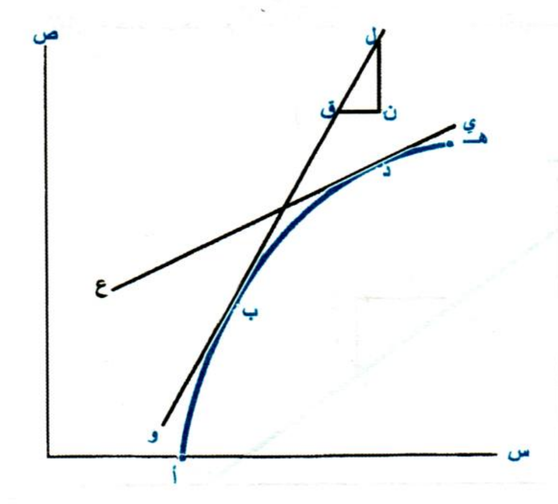
لايجاد الميل عند النقطة ب في الشكل أ١ - ٥، نرسم ببساطة الخط المستقيم و ب ل كمماس للخط المنحني في ب. ثم نحتسب ميل المماس على أساس ن ل/ق ن. وبالمثل، فإن المماس ع ي يعطينا ميل المنحنى عند النقطة د.

مثال آخر على ميل الخط غير المستقيم موضح في الشكل أ١ - ٦. وهو منحنى تقليدي على شكل قبة ولها حدّ اقصى عند النقطة جـ، كثيراً ما نصادفه في قضايا التحليل الجزئي.

ويمكنا استخدام طريقتنا في الميل الذي يؤول مماساً لاثبات أن ميل المنحنى يكون موجباً دائماً في الجهة التي يرتفع فيها المنحنى وسالباً في الجهة التي يهبط منها. وفي قمة المنحنى، أو حده الاقصى، يكون الميل صفراً بالضبط. وميل قيمته صفراً يعني أن حركة ضئيلة في المتغير س حول الحد الاقصى لن يكون لها تأثير على قيمة المتغير ص [١].

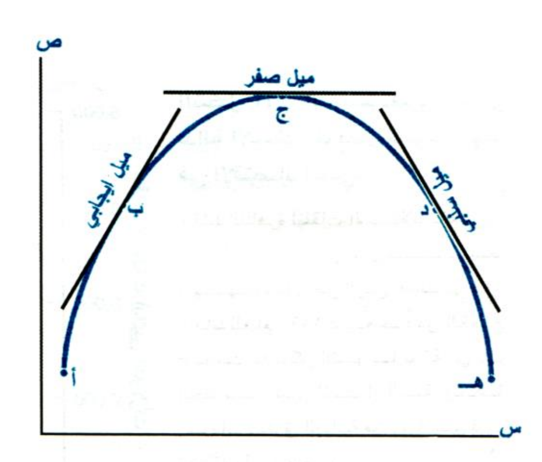
الشكل أ١ - ٥. مماس يؤول الى ميل لخط منحني.

بإقامة خط مماس يمكننا احتساب ميل خط منحني عند نقطة معينة. وبالتالي فإن الخط و ب ق ل يلامس المنحنى المتصل أ ب د في النقطة ب، ويحتسب الميل عند النقطة ب بمثل الخط المماس عند تلك النقطة، أي مثل ن ل/ ن ق.



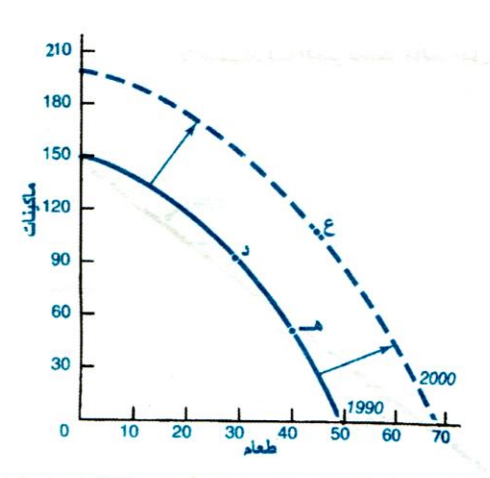
(١) لمحبي الجبر، يمكن تذكّر ميل خط ما كالتالي: يكتب الخط المستقيم (أو العلاقة الخطية) كالتالي ص = أ + ب س. فالبنسبة لهذا الخط فإن ميل المنحنى هو ب، الذي يقيس التغير في ص بوحدة التغير س.

أما الخط المنحنى، أو العلاقة اللاخطية، فيتضمن حدوداً أخرى ليست ثوابت بالاضافة الى الحدّ « س ». مثال على العلاقة اللاخطية المعادلة التربيعية ص = (س - ٢)^{٢}. ويمكنك ببساطة أن تتحقق من ان ميل هذه المعادلة سالب عندما تكون س < ٢ وموجب لان س > ٢. فما هو ميلها اذا كانت س = ٢ ؟



الشكل أ1 - ٦. ميل مختلفة لمنحنيات غير خطية .

ترتفع العديد من المنحنيات في الاقتصاد أولاً، ثم تصل الى حدّ أقصى، ثم تهبط. ويكون الميل في منطقة الارتفاع من أ - جـ موجباً (انظر النقطة ب). وفي منطقة الهبوط من جـ الى هـ يكون الميل سالباً (انظر النقطة د). في اقصى المنحنى، النقطة ج، يكون الميل صفراً. (ماذا عن منحنى على شكل حرف U ؟ ما هو الميل عند الحد الأدنى؟).



الشكل أ1 - ٧. انتقال المنحنيات والحركة على طول المنحنيات.

من المهم جداً، عند استخدام الرسوم البيانية التمييز ما بين «الحركة على طول المنحنى»، (مثل الانتقال من الاستثمار العالي في النقطة د الى الاستثمار المنخفض في النقطة هـ) وبين «انتقال» المنحنى مثل الانتقال من د في سنة ماضية الى ع في سنة تالية).

انتقال الحركة على طول المنحنى

ثمة فرق مهم في علم الاقتصاد ما بين انتقال المنحنيات والحركة على طول المنحنيات ويمكننا تفحص الفرق في الشكل أ1 - ٧. فحدود امكانيات الانتاج الداخلية تعيد علينا حدود امكانيات الانتاج في الشكل أ1 - ٢. ويختار المجتمع عند النقطة د انتاج ٣٠ وحدة الطعام و٩٠ وحدة من الماكينات، وإذا قرر المجتمع أن يستهلك المزيد من الطعام، حسب حدود امكانيات انتاج معينة، فإن في وسعه التحرك على طول حدود امكانيات الانتاج الى النقطة هـ. وتمثل الحركة على طول المنحنى الاختيار ما بين المزيد من الطعام، والقليل من الماكينات.

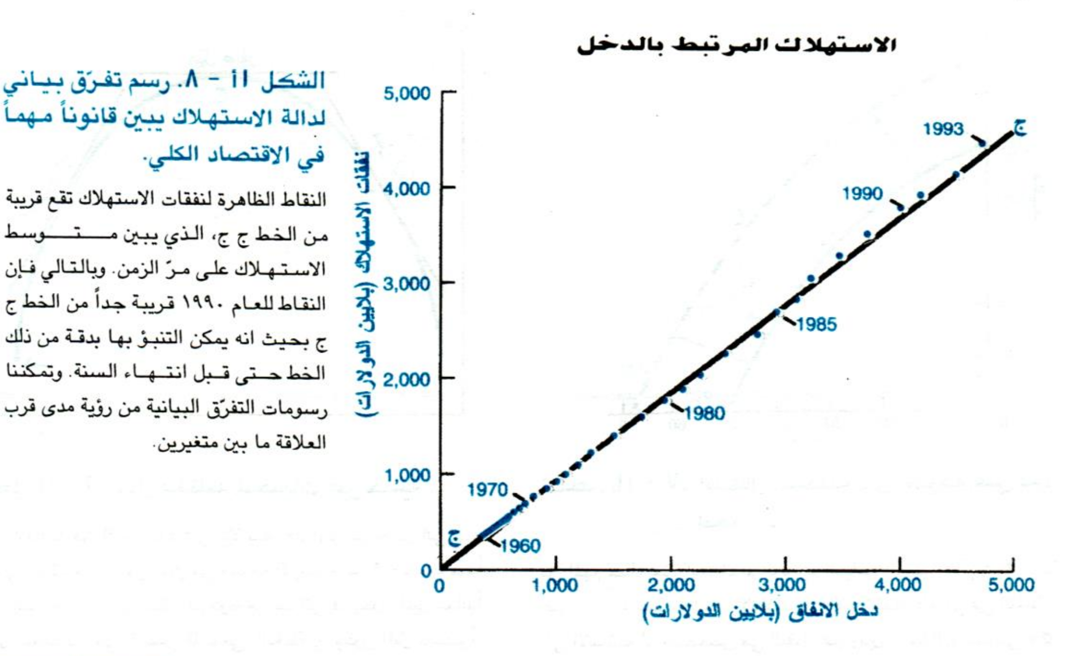
افرض ان حدود امكانيات الانتاج الداخلية تمثل امكانيات انتاج المجتمع للعام ١٩٩٠ فإذا عدنا الى البلد نفسه في العام ٢٠٠٠، نرى ان حدود امكانيات الانتاج قد انتقلت من المنحنى الداخلي للعام ١٩٩٠ الى المنحنى الخارجي للعام ٢٠٠٠. (وهذا الانتقال قد يحدث بفضل التقدم التكنولوجي أو بسبب ازدياد العمالة أو رأس المال المتاح). وقد يختار المجتمع في السنة الاخيرة أن يكون على النقطة ع، مع انتاج طعام وماكينات أكثر مما في « د ، أو هـ » .

النقطة الاساسية في هذا المثال هي أننا نرى في احدى الحالات (التحرك من د الى هـ) حركة على طول المنحنى، في حين نرى في الحالة الثانية انتقالاً للمنحنى (من د الى ع).

بعض الرسومات البيانية الخاصة

حدود امكانيات الانتاج هي مثال على أحد اهم الرسومات البيانية في علم الاقتصاد، وهو رسم يصور العلاقة ما بين اثنين من المتغيرات الاقتصادية (مثل الطعام والماكينات، أو البنادق والزبدة). وسوف تصادف أنواعاً اخرى من الرسومات البيانية في الصفحات التالية.

السلاسل الزمنية توضح بعض الرسومات البيانية كيف يتبدل متغير معين بمرور الزمن. انظر على سبيل المثال، الى الرسومات البيانية على الصفحة للداخلية لغلاف هذا الكتاب. ويظهر الرسم البياني على الجهة اليسرى سلاسل زمنية تبدأ منذ الثورة الامريكية لاحد متغيرات الاقتصاديات الكبرى المهمة، وهي



الشكل أ١ - ٨. رسم تفرّق بياني لدالة الاستهلاك يبين قانوناً مهماً في الاقتصاد الكلي.

النقاط الظاهرة لنفقات الاستهلاك تقع قريبة من الخط ج ج، الذي يبين متوسط الاستهلاك على مرّ الزمن. وبالتالي فإن النقاط للعام ١٩٩٠ قريبة جداً من الخط ج ج بحيث انه يمكن التنبؤ بها بدقة من ذلك الخط حتى قبل انتهاء السنة. وتمكننا رسومات التفرّق البيانية من رؤية مدى قرب العلاقة ما بين متغيرين.

نسبة دين الحكومة الفدرالية الى اجمالي الناتج المحلي (GDP). « نسبة الدين - اجمالي الناتج المحلي» . وتضع الرسومات الخاصة بالسلاسل الزمنية، الزمن على المحور الافقي، والمتغيرات التي تهمنا (وهي في هذه الحالة نسبة الدين - اجمالي الناتج المحلي») على المحور العمودي. ويبين هذا الرسم ان نسبة الدين - اجمالي الناتج المحلي كانت ترتفع بحدة خلال كل حرب كبرى.

رسومات التفرق البيانية (scatter diagram) في بعض الاحيان، تعين مواضع ازواج فردية من النقاط كما في الشكل أ١ - ١. وغالباً ما تعين مواضع مجموعات من المتغيرات لسنوات عدة. ومن الامثلة المهمة على رسم التفرّق البياني في الاقتصاد الكلي رسم «دالة الاستهلاك»، الموضح في الشكل أ١ - ٨. ويبين رسم التفرّق هذا مجموع الدخل المخصص للانفاق على المحور الافقي ومجموع الاستهلاك (انفاق الاسر على مختلف السلع مثل الطعام، والملبس، والمسكن) على المحور العمودي.

لاحظ أن الاستهلاك مرتبط بشكل وثيق بالدخل، وهو مفتاح حيوي لفهم التغيرات في الدخل والناتج القومي.

رسومات بيانية لها أكثر من منحنى. في احيان كثيرة يكون من المفيد وضع منحنيين في الرسم البياني الواحد، وهكذا نحصل على «رسم بياني متعدد المنحنيات». وأهم مثال على ذلك : «منحنى العرض ومنحنى الطلب» الموضح في الفصل الثالث. ويمكن لهذه الرسومات البيانية ان تعرض علاقتين مختلفتين في الوقت نفسه، كالطريقة التي تستجيب بها مشتريات المستهلك للاسعار (الطلب)، وكيف تستجيب قطاعات الانتاج للسعر (العرض). وبرسم هاتين العلاقتين معاً بيانياً، يمكننا أن نقرر السعر والكمية التي ستسود في السوق.

بهذا نختتم جولتنا القصيرة في عالم الرسومات البيانية. وما ان تتمكن من فهم مبادئها الأساسية، فسوف تصبح الرسومات البيانية في هذا الكتاب، وفي اماكن اخرى، مصدر متعة وارشاد.

ملخص الملحق

١ – الرسوم البيانية اداة ضرورية لعلم الاقتصاد الحديث ، فهي تقدم عرضاً ملائماً للبيانات أو العلاقات ما بين المتغيرات.

٢ – النقاط الاساسية الواجب فهمها عن الرسم البياني هي : ما الذي يتم رصده على كل واحد من المحورين (الافقي والعمودي) ؟ ما هي الوحدات على كل محور؟ ما نوع العلاقة المرسومة على المنحنى أو المنحنيات الموجودة في الرسم البياني؟

٣ – العلاقة ما بين متغيرين في منحنى ما نتعرف عليها من ميل ذلك المنحنى. ويعرف الميل بأنه «القائم فوق الممتد افقيا»، أو الزيادة في ص لكل وحدة زيادة في س. فإذا كان الميل صاعداً (أو موجباً) فيكون ارتباط المتغيرين طردياً، فهما يتحركان الى اعلى أو الى اسفل معاً. أما إذا كان الميل نازلاً (أو سالباً)، عندها تكون العلاقة بين المتغيرين عكسية.

٤ – اضافة الى ذلك، نرى في بعض الاحيان انواعاً خاصة من الرسومات البيانية : السلسلة الزمنية، رسوم التفرّق البيانية، التي تعطي بيانات عن زوج من المتغيرات، والمخطط البياني متعدد المنحنيات، الذي يعرض علاقتين أو أكثر على الشكل الواحد.

مفاهيم للمراجعة

عناصر الرسم البياني

– المحور الافقي، أو محور السينات.
– المحور العمودي، أو محور الصادات.
– الميل مثل «قائم على امتداد افقي».
– الميل (سالب، موجب، صفر).
– المماس للخط المنحني.

أمثلة على الرسوم البيانية

– الرسوم البيانية للسلاسل الزمنية.
– مخطط التفرّق البياني.
– الرسم البياني متعدد المنحنيات.

أسئلة للمناقشة

١ – فكر في المشكلة التالية التي تواجه اي طالب، بعد ٨ ساعات من النوم اليومي، يتبقى لديك ١٦ ساعة تقسمها ما بين اوقات فراغ وأوقات دراسة. افرض ان وقت الفراغ هو المتغير س، وساعات الدراسة المتغير ص. حدد على خط مستقيم العلاقة ما بين جميع تركيبات «س» و «ص» على ورقة رسم بياني فارغة. احرص على تسمية المحاور وثم بتحديد نقطة الاصل.

٢ – في السؤال الاول، ما هو ميل الخط الذي يوضح العلاقة ما بين ساعات الدراسة وأوقات الفراغ؟ هل هو خط مستقيم؟.

٣ – لنفرض أنك تحتاج الى ٦ ساعات من وقت الفراغ في كل يوم، لا أكثر ولا أقل. سجل على الرسم البياني النقطة التي تقابل ٦ ساعات من الفراغ. الان خذ في اعتبارك «حركة على طول المنحنى» : على فرض انك قررت بأنك تحتاج ٤ ساعات فقط من الفراغ في اليوم. عيّن النقطة الجديدة.

٤ – بيّن بعد ذلك «انتقال المنحنى» : وجدت انك بحاجة لساعات نوم أقل وان لديك ١٨ ساعة في اليوم مكرسة للدراسة والفراغ. ارسم المنحنى الجديد (بعد انتقاله).

٥ – احفظ سجلاً لاوقات فراغك وساعات دراستك الخاصة. ارسم منحنى يبين ساعات الفراغ والدراسة في كل يوم . عيّن بعد ذلك ساعات الفراغ والدراسة على مخطط تفرّق بياني. هل تجد أية علاقة ما بين المتغيرين ؟

الفصـــــل ٢

الأسـواق والحكـومــة في الاقتـصـاد الحـديث

سواء اعجبكم ذلك ام لم يعجبكم، فإن التاريخ في صفنا، وسوف ندفنكم.

نيكيتا خروشوف، رئيس الحزب الشيوعي السوفياتي (١٩٥٦)

كم كان خروشوف مخطئاً! فقد شهدت السنوات العشر الماضية عودة درامية الى اقتصاد السوق في مختلف انحاء العالم. وبعد عقود من تمجيد مزايا التخطيط المركزي، والاقتصاد الموجه الذي تديره الحكومة، بدأت روسيا، ومعظم دول أوروبا الشرقية عملية التحول الصعب الى اللامركزية، واقتصاد السوق. وفي حين أن الصين ما زالت خاضعة لإدارة الحزب الشيوعي، فقد شهدت ازدهاراً اقتصادياً في أواخر الثمانينات وأوائل التسعينات بفضل السماح للأسواق ان تنمو. وحققت الدول النامية من أمثال المكسيك، وتشيلي، وتايلند نمواً سريعاً في الدخل القومي بتبني الرأسمالية وتقليل دور الحكومة في اقتصادياتها.

وحتى الدول الصناعية المتطورة في الغرب لم تكن محصنة ضد تيار قوى السوق الذي اكتسح العالم. وفي الكثير من هذه الدول انتخب الشعب قادة من أمثال رونالد ريغان، الذي وعدبعكس التيار الذي استمر طويلاًوذلك بتخفيض دور الحكومة الاقتصادي. وكان ذلك يعني خفض الضرائب والنفقات، وخفض القيود على الصناعات، والتخلص من منشآت الاعمال التي تديرها الحكومة ببيعها الى القطاع الخاص.

ولا يمكن انكار دور الاسواق في تقوية التمية. لكن لا تذهب لابعد من ذلك، كالاعتقاد بأن الحكومة عضو طفيلي من العهد القديم ولا ضرورة له. فالحكومة تلعب دوراً رئيساً بتوفير مناخ آمن يمكن للأسواق ان تزدهر فيه، وفي كبح تجاوزات الأسواق التي ليس هناك من يكبحها. ويعتمد ازدهار اي اقتصاد حديث على الحصول على توازن ملائم وتقاسم للمسؤوليات ما بين الأسواق والحكومة.

فما هو اقتصاد السوق بالضبط، وما الذي يعطيه كل هذه القوة؟ وما هو «رأس المال» في «الرأسمالية» ؟ ولماذا نحتاج لتدخل الحكومة في بعض الاحيان لمساعدة الأسواق ؟ لقد حان الوقت لفهم المبادىء الكامنة خلف اقتصاد السوق، ومراجعة دور الحكومة في الحياة الاقتصادية.

أ ماهو السوق؟

نظام اقتصادي، وليس فوضى اقتصادية

من السهل اعتبار ان السير السلس للاقتصاد امر مفروغ منه. فحين تذهب الى السوق تجد كل ما تريد : الخبز، والدجاج، والموز فتدفع ثمنها، وتأخذها الى البيت وتأكلها. فهل ثمة شيء أسهل من ذلك ؟

ومع ذلك، إذا نظرت بتمعن أكثر، فسوف تبدأ في رؤية الشبكة الواسعة من الانشطة الاقتصادية اللازمة لملء رفوف الدكاكين بالبضائع. فقد يمر الطعام من خلال خمس أو عشر حلقات قبل

أن يصل اليك، وقد يسافر لأيام أو أشهر من كل ولاية، أو كل زاوية في العالم في أثناء مروره عبر سلسلة المزارعين، ثم مصنّعي الطعام، ومعبئيه، والشاحنين، وبائعي الجملة، ثم بائعي المفرق. الارقام مذهلة – ٦ بلايين دجاجة، و٦ بلايين رطل من الموز، وهكذا الى آخر القائمة. ويبدو كأن الأمر أشبه بالمعجزة أن يتم انتاج الطعام بكميات مناسبة، وان يشحن الى المكان الصحيح، وان يصل بشكل مستساغ الى مائدة الطعام.

لكن المعجزة الحقيقية هي أن النظام كله يعمل من دون اكراه، أو توجيه مركزي من أي شخص. بل يتم بمشاركة طوعية في المتاجرة على يد ملايين من منشآت الاعمال والمستهلكين، وتنسيق اعمالهم وأغراضهم بشكل خفي، حسب نظام الاسعار والاسواق. لا أحد يقرر كمية الدجاج التي سُتنتج، ولا جهة الشاحنات التي ستنقل، ولا المكان الذي ستفتح فيه الدكاكين. ومع ذلك، فإنك ستجد الطعام في المخزن حين تذهب اليه.

ولا يقتصر الأمر على الطعام: فالأسواق تصنع معجزات مماثلة حولنا طيلة الوقت، وما علينا سوى أن ندقق النظر في الاقتصاد من حولنا لرؤية ذلك. فالألوف من السلع ينتجها ملايين الناس، طواعية، ومن دون توجيه مركزي أو خطة رئيسية. والواقع أن معظم حياتنا الاقتصادية، فيما عدا استثناءات قليلة – مثل الجيش، والشرطة، والمدارس – تسير من دون تدخل الحكومة، وتلك هي القوة الحقيقية لاقتصاد السوق.

آلية عمل السوق

اقتصاد السوق هو آلية مدروسة تقوم بتنسيق عمل الناس، والأنشطة، ومنشآت الأعمال من خلال نظام من الأسعار والأسواق. انه جهاز اتصال لاحتواء معارف وأعمال البلايين من الافراد المختلفين. وتحل آلية السوق مشاكل الانتاج والتوزيع المتعلقة بملايين العلاقات والمتغيرات غير المعروفة، والمشاكل، التي هي اكبر من قدرة اسرع جهاز حاسوب عالي التطور، من دون استعلامات أو استخبارات مركزية. فلا أحد يصمم السوق، ومع ذلك فهو يعمل جيداً بشكل ملحوظ. «في اقتصاد السوق ليس ثمة شخص فرد أو تنظيم مسؤول عن الانتاج، والاستهلاك، والتوزيع والتسعير.

فكيف تحدد الأسواق الأسعار، والاجور، والمخرجات؟ كان السوق في الأصل، مكاناً يمكن للبائعين والمشترين أن يتعاملوا فيه بعمليات مساومة تتم مواجهة. فقد كانت الأسواق – التي تعج بقوالب الزبدة، واهرامات الجبن، والأسماك الطازجة، وأكوام الخضار – من المناظر المألوفة في العديد من القرى والمدن، حيث يُحضر المزارعون بضائعهم لبيعها. وفي الولايات المتحدة، ما زال هناك العديد من الأسواق المهمة حيث يتجمع العديد من التجار في مكان واحد لعقد صفقات عمل. فعلى سبيل المثال، تتم المتاجرة بالقمح والذرة في «مجلس تجارة شيكاغو»، والنفط والبلاتين في سوق نيويورك للمبادلات التجارية، في حين تتم المتاجرة بالأحجار الكريمة في «مقاطعة الماس» في نيويورك.

بشكل اشمل، يجب النظر الى السوق كآلية عمل يمكن للبائعين والمشترين بواسطتها تقرير الاسعار وتبادل السلع والخدمات. وهناك أسواق لكل شيء تقريباً، من الفن الى النفايات (أو الأشياء التي يمكن تدويرها كما تسمى الان). وقد يكون السوق متمركزاً في موقع معين، مثل سوق الاوراق المالية، أو غير متمركز كما هو الحال بالنسبة الى المساكن أو العمالة. وقد يوجد السوق اليكترونياً، كما هو الحال بالنسبة للعديد من الاصول والخدمات المالية، التي تتم المتاجرة بها بواسطة الحاسوب. والصفة الحاسمة لاي سوق هي أنه يجمع البائعين والمشترين معاً للإتفاق على الأسعار والكميات.

السوق (market) هو آلية عمل يتفاعل من خلالها البائعون والمشترون لتقرير سعر وكمية سلعة أو خدمة.

في نظام السوق لكل شيء **سعر** (price)، الذي هو قيمة السلعة حسبما تساوي من نقود (سوف نناقش دور العملة في القسم ب من هذا الفصل) وتمثل الأسعار الشروط التي يقوم الناس والشركات على اساسها طوعاً بمبادلة مختلف السلع. فحين أوافق على شراء سيارة فورد مستعملة من بائع بمبلغ ٤٠٥٠ دولاراً، فإن هذا يشير الى ان السيارة تساوي من وجهة نظري – اكثر من ٤٠٥٠ دولاراً. وان مبلغ ٤٠٥٠ دولاراً يساوي أكثر من قيمة السيارة في نظر البائع. لقد حدد سوق السيارات المستعملة سعرسيارة فورد مستعملة، ومن خلال المتاجرة الطوعية، خصصت هذه السلعة للشخص الذي اعطاها اعلى قيمة.

علاوة على ذلك، يستفاد من الاسعار «كإشارات» للمنتجين والمستهلكين. فإذا أراد المستهلكون المزيد من أي سلعة، فإن السعر سيرتفع، ويعطي اشارة للمنتجين ان هنالك حاجة الى المزيد من السلع. فعلى سبيل المثال، في كل صيف حين تخرج العائلات لقضاء عطلاتها، يرتفع الطلب على البنزين، وترتفع اسعاره أيضاً. وهذا يشجع شركات النفط على زيادة انتاج البنزين، الأمر الذي يثني المسافرين عن اطالة مسافات رحلاتهم.

من جهة أخرى، إذا زادت الكميات المخزنة من سلعة ما، مثل السيارات، فإن وكلاء بيع السيارات والشركات الصانعة ستخفض اسعارها كي تتخلص من مخزونها منها. وحين ينخفض السعر، فإن عدداً أكبر من المستهلكين سيطلب السيارات، وسوف يرغب المنتجون في صنع عدد أقل منها.

ونتيجة لذلك يستعاد التوازن ما بين المشتري والبائع.

ما يصح عن الاسواق بالنسبة الى لسلع الاستهلاكية يصح أيضاً عن عوامل الانتاج، مثل الأرض والعمالة. فإذا كانت هناك حاجة لبرامج الحاسوب اكثر من الحاجة لعمال المصانع، فإن فرص العمل ستكون مواتية أكثر في مجال الحاسبات. وسوف يرتفع سعر مبرمجي الحاسوب (ايجار ساعة عملهم)، في حين تميل اجور عمال المصانع الى الانخفاض. كما حدث خلال الثمانييات، وسوف تجذب الزيارة النسبية في الاجور العمال نحو هذه الوظيفة النامية.

وهذا ما حدث في مجال التمريض. فقد قاد النمو الكبير في قطاع الرعاية الصحية خلال حقبة الثمانينات الى توسع هائل في اعمال التمريض، مع وجود نقص كبير في اعداد المرضات المدربات لشغل تلك الوظائف. وقد قدمت المستشفيات جميع أنواع المغريات لجذب المرضات، بما في ذلك تقديم شقق بإيجارات مخفضة، وعناية منزلية بالأطفال بأسعار مخفضة، ومكافآت عند توقيع العقد تصل الى عشرة الاف دولار. حتى ان احدى المستشفيات اجرت يانصيباً للممرضات، وكانت الجائزة رخصة بسحب سلع مجانية من سوق مركزي قريب. لكن ما جذب الناس فعلاً لمهنة التمريض هو زيادة الاجور. فخلال الفترة من ١٩٨٣ الى ١٩٩٢ ارتفع أجر المرضات المرخصات بمقدار ٧٠ بالمئة تقريباً، بحيث أن دخلهن بات يوازي دخل المحاسب، أو المهندس المعماري العادي. وقد جذب ارتفاع الاجر عدداً كافياً من الناس الى مهنة التمريض مما أدى الى انتهاء مشكلة نقص العاملين، الذي واجهته هذه المهنة في مختلف انحاء البلاد.

تقوم الاسعار بالعمل على تنسيق قرارات المنتجين والمستهلكين في السوق؛ فالأسعار الاعلى تميل الى خفض مشتريات المستهلكين، وتشجع الانتاج. والاسعار المخفضة تشجع الاستهلاك، ولا تشجع الانتاج. الاسعار هي عجلة التوازن في آلية عمل السوق.

توازن السوق. في كل لحظة هناك اناس يشترون، وفي الوقت نفسه هناك اناس يبيعون، والشركات تخترع منتجات جديدة، في حين تقوم الحكومات بتمرير قوانين تنظم المنتجات القديمة، والشركات الاجنبية تقيم مصانع في أمريكا، في حين تبيع الشركات الامريكية منتجاتها في الخارج. ومع ذلك، ووسط كل هذا الصخب، فإن الاسواق تحل باستمرار مسائل «أي» ، و «كيف»، و«لمن» التي توازن جميع القوى الفاعلة في الاقتصاد، وتضبط **توازن العرض والطلب** (equilibrium of supply and demand).

فما هو توازن السوق؟ انه يمثل «ميزاناً» بين مختلف البائعين والمشترين جميعاً. الأسر والشركات جميعاً يريدون شراء أو بيع كميات معينة اعتماداً على سعر ما. وفي الوقت نفسه يجد السوق السعر المتوازن الذي يلبي رغبات المشترين والبائعين. فسعر مرتفع جداً قد يعني اغراق السوق بالسلع، وزيادة المخرجات بقدر كبير. وسعر منخفض جداً قد ينجم عنه صفوف طويلة أمام الدكاكين، ونقص كبير في السلع. فالأسعار التي يرغب المشترون أن يشتروا بها الكمية التي يرغب البائعون بيعها، تولد توازن العرض والطلب.

كيف تحل الأسواق

المشاكل الاقتصادية الثلاث

رأينا كيف تساعد الاسعار على موازنة الاستهلاك والانتاج (أو العرض والطلب) في احد الاسواق. فما الذي يحدث حين نضع جميع الأسواق من مختلف انواعها معاً ؟ (مثل البنزين، والسيارات، والأرض، والعمالة، ورأس المال، وكل ما عدا ذلك)؟ تعمل جميع هذه الاسواق معاً وفي الوقت نفسه على تقرير «توازن عام» general quilibrium للأسعار والانتاج.

ومع تكافؤ البائعين والمشترين (أو العرض والطلب) في كل سوق، يحل اقتصاد السوق وبشكل متزامن المسائل الثلاث، وهي «أي» و «كيف»، و «لمن». وفيما يلي أبرز خطوط توازن السوق.

١ - «أي» السلع والخدمات سيتم انتاجها، تقرره اصوات دولار المستهلكين . ليس كل سنتين أو أربع سنوات في الانتخابات العامة، بل في قرارات الشراء اليومية. فالنقود التي يدفعونها الى صناديق منشآت الاعمال تدفع فيما بعد كمرتبات، وايجارات، وأرباح اسهم يتلقاها المستهلكون بصفتهم مستثمرين أو موظفين.

وتحفز الرغبة في زيادة الارباح الى اقصى جد، الشركات - **الأرباح** (profits) هي عوائد صافية أو الفارق ما بين قيمة المبيعات الكلية والتكاليف الكلية. وتبتعد الشركات عن المجالات التي تخسر فيها نقوداً، وحسب المنطق ذاته، تغريها الأرباح العالية لانتاج السلع التي تحظى بطلب شديد. ومن الأمثلة التقليدية على ذلك هوليود. فإذا ما حظى فيلم ما بنجاح كبير - مثل فيلم عن قاتل مجنون يقترف سلسلة من جرائم القتل دون أن يكتشف - فسوف تسارع الاستديوهات الاخرى الى انتاج افلام مماثلة.

٢ - «كيف» تنتج الاشياء، هو ما يقرر المنافسة بين مختلف المنتجين. وأفضل طريقة للمنافسة بالأسعار، وزيادة الارباح هي خفض التكلفة الى أقصى حدّ باتباع أكفأ طرق الانتاج. في بعض الاحيان يكون التغيير تدريجياً، ويشتمل على أمور أكثر قليلاً من الماكينات أو تعديل خلطة مدخلات الانتاج

للحصول على ميزة في التكلفة يمكن أن تكون مهمة جداً للمنافسة في السوق. وفي أحيان اخرى، يكون هناك نقلة كبرى في التكنولوجيا، كما حدث بالنسبة الى المحركات البخارية التي حلت محل الجياد، لأن البخار كان أرخص من حيث وحدة الشغل النافع، أو الطائرات التي حلت محل القطارات؛ لأنها أكفأ وسائل النقل للمسافات الطويلة. ويبدو أننا الآن نخوض عملية انتقال مماثلة الى تكنولوجيا تختلف جذرياً، مع حلول الحاسوبات محل الطابعات، والورق، وعدد كبير من موظفي المكاتب.

٣ - «لمن» تُنتج الأشياء - من يستهلك، وكم يستهلك - تعتمد، الى حدّ بعيد، على عرض وطلب عوامل الانتاج في السوق. وتقرر عوامل السوق معدلات الاجور، وإيجارات الأراضي، وأسعار الفائدة، والأرباح . ويطلق على مثل هذه الاسعار اسم «اسعار عوامل الانتاج». ويمكن للشخص نفسه أن يتلقى أجوراً من العمل الذي يمارسه، وأرباحاً عن اسهم يملكها، وفوائد عن شهادة ايداع، أو حتى ايجاراً من ملكية له. وبجمع جميع العوائد من هذه العوامل يمكننا احتساب مداخيل الناس السوقية. وبالتالي، فإن توزيع الدخل بين الناس تقرره «كمية» العوامل (شخص - ساعة، فدادين أراض، الخ). المملوكة و «أسعار» تلك العوامل (معدلات الاجور، وايجارات الأراضي، الخ).

انتبه : توزيع الدخل لا تقرره قوى السوق فقط. *فشخص يرث ١٠ ملايين دولار قد يكون لديه دخل اكبر ممن لا يمتلك أهله ثروة. والأغلب أن يكون دخل الرجل الأبيض اعلى من دخل شخص من الاقليات أو امرأة عاملة، رغم حصول الجميع على المستوى ذاته من التعليم والخبرة، كما تلعب سياسات الحكومة الضريبية والتحويلية - مثل الضمان الاجتماعي - دوراً رئيسياً أيضاً. وتعمل جميع هذه العوامل على توزيع الدخل، ضمن اطار السوق.*

من يحكم السوق؟

من المسؤول عن اقتصاد السوق؟ هل تسيطر عليه الشركات العملاقة من أمثال شركة جنرال اليكتريك، أو «آتي اند تي» (AT & T)؟ أو ربما الكونغرس والرئيس؟ أو اقطاب الاعلانات في جادة ماديسون افينيو ؟ إذا ما تفحصنا بنية اقتصاد السوق بعناية، فسوف نجد مملكة ثنائية يتقاسم عرشها «المستهلكون والتكنولوجيا». فالمستهلكون يوجهون بأذواقهم الفطرية والمكتسبة - والتي يعبر عنها بأصوات الدولار - الاستخدامات النهائية التي تسير عبرها موارد المجتمع. فهم يختارون النقطة على حدود امكانيات الانتاج (ح أ أ).

لكن المستهلكين وحدهم لا يستطيعون فرض «أي» السلع سيتم انتاجه. فالمصادر المتاحة والتكنولوجيا المتوفرة تفرض قيوداً اساسية على خياراتهم. فليس في وسع الاقتصاد الخروج عن حدود امكانياته الانتاجية. يمكنك الطيران الى هونغ كونغ، لكن ليس هناك خطوط طيران الى المريخ. فالموارد الاقتصادية مع العلوم والتكنولوجيا المتوفرة تحد من عدد المرشحين للفوز بأصوات دولار المستهلكين. فمطالب المستهلك يجب أن تتواءم مع ما تعرضه منشآت الاعمال من سلع. لذلك فإن القرارات المتعلقة بتكلفة الانتاج في منشآت الاعمال والكمية المعروضة، وطلب المستهلك، تساعد في تقرير اي السلع يجب انتاجه.

وهذا لا يعني أن التكنولوجيا بسائر أنواعها، تجد لها استخداماً عملياً في الحياة، فابتداء من سيارة ستانلي البخارية - وهي سيارة تسير بالبخار - وانتهاء بسجاير بريمير عديمة الدخان، والتي كانت سيجارة بلا دخان، الا انها بلا طعم أيضاً، فإن التاريخ مليء بمنتجات لم تجد لنفسها سوقاً. لكنك لن تحتاج لخطط مركزي للتخلص من المنتجات أو التكنولوجيات عديمة الفائدة. بل هي الارباح التي تقوم بوظيفة الثواب والعقاب للأعمال وتقود آلية عمل السوق. وكما يستخدم المزارع العصا والجزرة لدفع حماره الى الامام، فإن نظام السوق يتعامل بالأرباح والخسائر لحث الشركات على انتاج السلع المطلوبة بكفاءة.

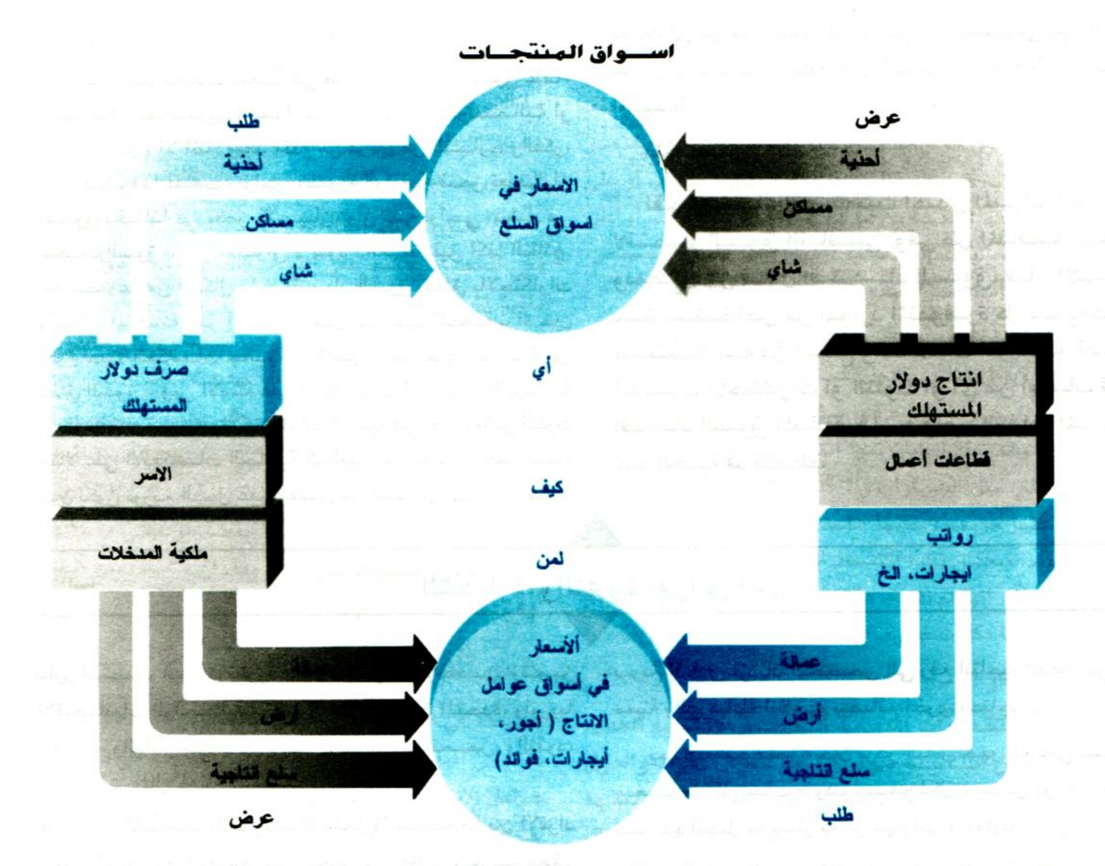
تعمل الأسواق كوسيط يوفق بين ذوق المستهلك والقدرات التكنولوجية.

صورة عن الاسعار والأسواق

يمكننا تصوير حركة دورة الحياة الاقتصادية في الشكل ٢ - ١ . ويزودنا ذلك بنظرة شاملة للطريقة التي يتفاعل بها المستهلكون والمنتجون لتقرير اسعار وكميات المدخلات والمخرجات. لاحظ النوعين المختلفين من الأسواق في حركة الدورة. في الأعلى نجد اسواق المنتجات، أو تدفق المخرجات مثل الشاي والأحذية، في الأسفل نجد اسواق المدخلات أو عوامل الانتاج مثل الأرض والعمالة. علاوة على ذلك، انظر كيف تتخذ القرارات على يد كيانين مختلفين : الاسر ومنشآت الاعمال.

تقوم الاسر بشراء السلع كما تبيع عوامل الانتاج، وتقوم منشآت الاعمال ببيع السلع كما تشتري عوامل الانتاج. وتستخدم الاسر دخلها المكتسب من بيع عمالتها، ومدخلات اخرى لشراء سلع من منشآت الاعمال، وتبني منشآت الاعمال اسعار سلعها على أساس تكلفة العمال والملكيات. تتحدد الاسعار في اسواق السلع لموازنة طلب المستهلك مع عرض منشآت الاعمال، كما تتحدد الاسعار في اسواق عوامل الانتاج لموازنة ما تعرضه الأُسر مقابل طلب منشآت الاعمال.

ويبدو كل ذلك معقداً. إلا أنها ببساطة الصورة الكاملة للشبكة المعقدة مع اعتماد العرض والطلب على بعضهما البعض،



الشكل ٢ - ١. يعتمد نظام السوق على العرض والطلب لحل المسائل الاقتصادية الثلاث .

نرى هنا تاحركة الدائرية لاقتصاد السوق. فأصوات الدولار لدى الاسر تتفاعل مع ما تعرضه قطاعات الاعمال من سلع في السوق في اعلى الشكل، وتساعد بذلك في تقرير أي السلع تنتج. كما أن طلب منشآت الاعمال على مدخلات الانتاج يتلاقى مع عرض الاسر من العمالة، وغير ذلك من المدخلات، في أسواق عوامل الانتاج للمساعدة في تقرير الاجور، والايجارات، ودفعات الفائدة، وبالتالي فإن دخول عوامل الانتاج تؤثر في «لمن» تنتج تلك السلع. كما أن تنافس منشآت الاعمال على شراء مدخلات الانتاج وبيع السلع بأرخص الاثمان يقرر «كيف» يتم انتاج تلك السلع.

وارتباطهما ببعضهما من خلال آلية السوق لحل مسائل «أي»، و «كيف»، و «لمن» الاقتصادية. ادرس هذا الشكل بعناية. فإنفاق بضع دقائق في دراسته سوف يساعدك على فهم طريقة عمل اقتصاد السوق.

اليد الخفية «والمنافسة الحرة الكلية»

كان أول من تنبه الى ترتيب نظام السوق هو آدم سميث، الذي ما زال كتابه الكلاسيكي «ثروة الامم» (١٧٧٦) يُقرأ حتى الآن. وقد نادى سميث بمبدأ «**اليد الخفية**» (invisible hand). ويقول هذا المبدأ انه في سعي الفرد الاناني لتحقيق مصلحته الشخصية، التي تقوده وكأنها يد خفية، يتحقق الخير الأفضل للجميع. وفي واحد من اشهر المقاطع في علم الاقتصاد، يجد سميث تناغماً ما بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة.

> يسعى كل فرد لتوظيف رأسماله بحيث يكون نتاجه هو الأكبر قيمة، وهو بشكل عام لا يقصد من وراء ذلك خدمة المصلحة العامة، ولا يعرف الى أي مدى يمكن أن يخدمها. وهدفه هو أمنه الخاص، وكسبه الخاص. وبعمله هذا تقوده يد خفية لخدمة غاية لا تشكل جزءاً من مقصده. وبسعيه لخدمة مصلحته الخاصة فإنه يخدم مصلحة المجتمع بطريقة فعالة أكثر مما لو قصد خدمة المجتمع

فعلاً [1].

وقد ألهمت تأملات سميث في طريقة عمل آلية السوق علماء الاقتصاد المعاصرين (سواء منهم المعجبين بالرأسمالية أو الناقدين لها) إلا أننا، وبعد أكثر من قرنين من التجارب والفكر، ندرك هدف هذا المذهب ونواحي قصورة الواقعية. فنحن نعرف بأن السوق يخذلنا في بعض الاحيان، وأن ثمة نواحي «فشل في اقتصاد السوق»، وأن الاسواق لا تقود دائماً لتحقيق أكفأ النتائج. ثمة مجموعة من أشكال فشل اقتصاد السوق تتعلق بالاحتكارات وأشكال المنافسة غير الكاملة. وفشل آخر لليد الخفية نراه حين يكون لدينا انعكاسات جانبية او تأثيرات خارجية، خارجة عن نطاق السوق . ومن الامثلة على التأثيرات الخارجية الايجابية positire eyternalities. الاكتشافات العلمية في حين يعتبر التلوث مثالاً على الانعكاسات الجانبية السلبية ، والتحفظ الاخير نتبينه حين يكون توزيع الدخل غير مقبول سياسياً أو أخلاقياً . فحين يحدث أي من تلك الأمور، فإن مذهب آدم سميث في اليد الخفية ينهار، وقد ترغب الحكومة في التقدم لاصلاح اليد الخفية المتصدعة.

باختصار :

لقد اكتشف آدم سميث احدى الميزات الخاصة لاقتصاد السوق التنافسي. وفي ظل المنافسة الكاملة، وبمعزل عن فشل اقتصاد السوق، فإن الاسواق ستستخلص من الموارد المتوفرة كل ما يمكنها استخلاصه من السلع والخدمات النافعة. أما إذا انتشرت الاحتكارات أو التلوث أو أي من أسباب فشل اقتصاد السوق المماثلة، فإن خواص الكفاءة المشهودة لليد الخفية قد تتحطم.

ب التجارة، والنقود، وراس المال

تطور اقتصاد السوق تطوراً هائلاً منذ أيام ادم سميث. وتتميز الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة، مثل الولايات المتحدة، وأوروبا الغربية، واليابان بثلاث سمات : التجارة والتخصص، والنقود، ووفرة راس المال .

- يتصف الاقتصاد المتقدم بشبكة «تجارة» محكمة ما بين الافراد وبين الدول، وهذا يعتمد على «تخصص» عظيم، وتقسيم معقد للعمالة.
- يستخدم الاقتصاد «النقود» بشكل موسع هذه الايام. وتدفق النقود هو بمثابة دم الحياة لنظامنا الاقتصادي. وتوفر النقود المقياس اللازم لقياس قيم الاشياء الاقتصادية ولتمويل التجارة.
- تقوم التكنولوجيات الصناعية الحديثة على استخدام كميات واسعة من «راس المال» : الماكينات عالية الدقة، والمصانع الضخمة، والاكداس المخزنة في المستودعات. قد قامت السلع الانتاجية برفع مستوى القوى العاملة البشرية وجعلتها اكثر كفاءة مما أدى الى رفع الانتاج اكبر من العصور الماضية.

التجارة، والتخصص، وتقسيم العمل

مقارنة مع اقتصاديات القرن الثامن عشر، نجد أن اقتصاديات اليوم تعتمد على تخصص الافراد والشركات، التي ترتبط بشبكة تجارة كثيفة. وقد تمتعت الاقتصاديات الغربية بنمو اقتصادي سريع إذ أدى ازدياد التخصص الى رفع انتاجية العمال في مهن معينة والى مبادلة انتاجهم ببضائع اخرى يحتاجونها.

يحدث «التخصص» حين يركز الناس جهودهم على مجموعة معينة من المهمات - وهو يسمح لكل شخص أو دولة في أن تستخدم أفضل ما تمتاز به من مهارات أو موارد .

ومن حقائق الحياة الاقتصادية، انه بدلاً من أن يقوم الشخص الواحد بعمل أشياء متعددة بطريقة متواضعة، فإن من الأفضل اجراء «تقسيم للعمل» ، تقسيم الانتاج الى عدد من الخطوات أو المهمات الانتاجية الصغيرة. ويسمح تقسيم العمل لطوال القامة بأن يصبحوا لاعبي كرة سلة، والبارعون في الارقام بأن يعملوا الاقتصاد، أو يصبحوا محاسبين، والبارعون في الاقناع بأن يصبحوا مندوبي مبيعات.

في نظامنا الاقتصادي، قد يتطلب التدرب على مهنة معينة سنوات عديدة. فالمرء يحتاج الى ١٤ سنة لكي يصبح جراح أعصاب مؤهل. كما أن هناك تخصصات عالية في راس المال والأرض. فالأرض قد تكون مختصة بنوع واحد من الانتاج، كما هو الحال بالنسبة الى حقول كرمة النبيذ في كاليفورنيا أو فرنسا، والتي تطلبت زراعتها سنوات من العمل. وبرنامج الحاسوب الذي تطلبه جهد اعداد هذا الكتاب استغرق أكثر من عشر سنوات من التطوير، ولا فائدة منه لإدارة مصفاة نفط، أو لحل مسائل عددية كبيرة. وأحد أهم الامثلة على التخصص رقائق الحاسوب المتخصصة التي تدير الالات الاوتوماتيكية وتزيد من كفاءتها.

---

(١) آدم سميث، ثروة الأمم (١٧٧٦).

والكفاءة الهائلة التي يتيحها التخصص هي التي مكنت من قيام هذه الشبكة المعقدة من التجارة، ما بين الأفراد وبين الدول التي نراها اليوم. فقلة منا هم الذين ينتجون سلعة واحدة متكاملة، ونحن لا نصنع الا جزءاً ضئيلاً للغاية مما نستهلك. فقد يقتصر عملنا على تعليم جزء بسيط من منهاج احدى الكليات، أو على تفريغ قطع النقد المعدنية من عدادات مواقف السيارات، أو على فصل المواد الجينية لذبابة الفاكهة. ومقابل هذا العمل المتخصص، نتلقى دخلاً مناسباً لشراء سلع من مختلف انحاء العالم.

تشكل فكرة «الربح من التجارة» احدى أهم الأفكار في علم الاقتصاد. ويميل الناس والدول المختلفة الى التخصص في حقل معين، ثم الانخراط طوعاً في مبادلة ما ينتجونه مع ما يحتاجونه.وقد نمت اليابان نمواً انتاجياً هائلاً بالتخصص في صناعة سلع، مثل السيارات والالكترونيات الاستهلاكية، وهي تصدر الكثير من مخرجاتها الصناعية لدفع قيمة وارداتها من المواد الخام. وبعكس ذلك، اكتشفت الدول التي جربت استراتيجية الاكتفاء الذاتي انها لم تنجح. فالتجارة تغني «جميع» الأمم وترفع مستوى معيشة «كل شخص».

باختصار:

تتبع الاقتصاديات المتقدمة التخصص وتقسيم العمل، اللذين يزيدان انتاجية مواردها. ثم يقوم الافراد والدول بالإتجار بالسلع التي تخصصوا بها طوعاً، ومبادلتها بمنتجات اخرى، وهذا يزيد الى حدّ بعيد من اشكال الاستهلاك وكميته ورفع مستوى معيشة كل فرد.

النقود: زيت تشحيم التبادل

إذا كان التخصص يسمح للناس بالتركيز على مهمات معينة، فإن النقود تسمح للناس أن يبادلوا بمنتجاتهم التي تخصصوا بها، تشكيلة واسعة من السلع والخدمات التي ينتجها الاخرون. وللتأكد من ذلك يمكننا تخيل عملية «مقايضة»، حيث يمكن للناس مبادلة سلعة بأخرى. ففي الاقتصاديات البدائية قد تتم مقايضة الطعام بالملابس، أو المساعدة في بناء بيت مقابل تنظيف حقل. الا ان التبادل يتم هذه الأيام وفي كل اقتصاد تقريباً من خلال وسيلة وحيدة هي النقود.

فما هي النقود؟ **النقود** (money) هي واسطة دفع. إلا أنها أكثر من ذلك، فهي زيت التشحيم الذي يسهل التبادل. فحين يقبل كل شخص النقود كأداة لدفع ثمن السلع وسداد الدين ويثق بها، فإن التجارة تصبح أسهل. تصور مدى تعقيد الحياة الاقتصادية لو فرض عليك أن تقايض سلعة بسلعة، كلما فكرت بالحصول على بيتزا، أو الذهاب الى حفل موسيقي. فما هي السلعة أو الخدمة التي يمكن أن تقدمها الى مطعم البيتزا؟ وما هي السلعة أو الخدمة التي يمكن أن تقدمها للمغنية مادونا؟ وماذا عن تعليمك؟ ما الذي يمكن أن تقايض به الجامعة في مقابل نفقات تعليمك؟ وحيث إن الجميع يقبلون النقود كواسطة تبادل، فإن ضرورة التوفيق بين العرض والطلب تصبح ابسط بكثير.

لكن النقود، مثلها مثل أي زيت تشحيم قد تتحول الى صمغ. ففي اقتصاد يعتمد على المقايضة، يمكنك الحصول على الماء دائماً ان كنت عطشاناً، ويمكنك الخروج لصيد طريدة ان كنت جائعاً. لكن نظام السوق قد ينهار في اقتصاد نقدي. فعلى سبيل المثال، قد تفقد النقود قيمتها اذا حدث تضخم شديد، أو أزمة مالية. وحين يحدث ذلك، يعمد الناس الى انفاق ما لديهم من نقود بسرعة قبل أن تقل قيمتها، بدلاً من استثمارها للمستقبل. وهذا ما حدث لعدة دول في امريكا اللاتينية في الثمانينات، حين تجاوزت معدلات التضخم ١٠٠ بالمئة، أو حتى ١٠٠٠ بالمئة سنوياً. تصور حصولك على اجرك وفقدان ٢٠ بالمئة من قيمته في نهاية الاسبوع.

رأس المال

يستخدم اي اقتصاد متقدم، مثل اقتصاد الولايات المتحدة، كمية هائلة من المباني، والماكينات، والحاسوبات، وما إلى ذلك.تلك هي عوامل الانتاج التي نسميها **رأس المال** (capital) ،وهو عامل جرى انتاجه من عوامل انتاج اخرى، وأحد مدخلات الإنتاج المستديمة، وهو بدوره من مخرجات الاقتصاد.

ولا يدرك معظمنا مدى اعتماد انشطتنا اليومية، بشكل مباشر أو غير مباشر، على راس المال، بما في ذلك الشوارع التي نقود سياراتنا عليها، والاسلاك التي تجلب الكهرباء والتلفزيون السلكي الى منازلنا، وحتى المنازل التي نسكنها. فإجمالي قيمة راس المال في اقتصاد الولايات المتحدة تبلغ ٢٢ تريليون دولار تقريباً - بما في ذلك منشآت الاعمال التي تمتلكها الدولة راس المال المستخدم في الاسكان. وهذا يعني أن متوسط راس المال لكل فرد امريكي هو حوالي ١٠٠ الف دولار.

كما سبق ورأينا، فإن رأس المال هو أحد عوامل الانتاج الرئيسة الثلاثة. وغالباً ما يطلق على العاملين الاخرين، أي الأرض، والعمالة، «عوامل الانتاج الأولية». وهذا يعني أن توفرهما يتقرر في الغالب بعوامل غير اقتصادية، مثل نسبة المواليد وطبيعة البلد الجغرافية. وبعكس ذلك، لا بد من انتاج رأس المال قبل أن يكون في وسعنا استخدامه. فعلى سبيل المثال، تقوم بعض الشركات بإنتاج ماكينات النسيج، التي تستخدم فيما بعد في صنع القمصان، وتصنع بعض الشركات الجرارات الزراعية،

التي تستخدم فيما بعد للمساعدة في انتاج الذرة.

لاحظ أن رأس المال يتضمن اصلاً طرق انتاج ملتفة، وغير مباشرة، وتستغرق وقتاً طويلاً. الواقع، ان الناس قد عرفوا ومنذ زمن بعيد ان تقنيات الانتاج غير المباشرة هي في أغلب الاحيان أكثر كفاءة من طرق الانتاج المباشرة. فمثلاً الطريقة المباشرة في اصطياد السمك هي: الخوض في مياه جدول ما، والإمساك بالسمك بيديك، لكن هذه الطريقة ستولد احباطاً أكثر مما تعطي سمكاً. وبإستخدام صنارة سمك (وهي من معدات رأس المال)، يصبح صيد السمك اكثر انتاجاً من ناحية كمية السمك التي يمكنك أن تصيدها في اليوم الواحد. وباستخدام رؤوس أموال اضافية، على شكل شباك وقوارب صيد، تصبح عملية الصيد أكثر انتاجية، وتعطي ما يكفي لتغذية الكثيرين، وتوفير حياة طيبة للذين يشغلّون تلك الشباك والقوارب والمعدات.

التنمية عن طريق التضحية بالإستهلاك الحالي

إذا كان الناس على استعداد «للإدخار» - خفض مستويات الاستهلاك الحالي والانتظار للاستهلاك مستقبلاً - عندها يمكن للمجتمع أن يكدس الموارد اللازمة لصنع سلع انتاجية جديدة. والرصيد الاكبر من رأس المال يساعد الاقتصاد على النمو بشكل أسرع عن طريق توسيع حدود امكانيات الانتاج. عد الى الشكل ٥ - ١ لترى كيف ان التخلي عن مستويات الاستهلاك الحالية لصالح الاستثمار يعزز امكانيات الانتاج المستقبلية، وتفسر معدلات الادخار والاستثمار العالية كيف تمكنت اليابان، وكوريا، ودول اسيوية اخرى من النمو بهذه السرعة. وبالمقارنة، يعتقد العديد من الاقتصاديين بأن اقتصاد الولايات المتحدة يتباطأ متخلفاً عن الدول الاخرى في سباق التنمية لان مدخراته واستثماراته قليلة.

لكن لا شك أن هناك حدوداً لكمية رأس المال النافع. فيمكننا بالتأكيد أن نرفع الانتاجية بإضافة المزيد من رأس المال، وباستبدال «جميع» عمليات الانتاج المباشرة، وسائل انتاج غير مباشرة، وبجميع عمليات الانتاج غير المباشرة، عمليات انتاج غير مباشرة أكثر منها انتاجية. لكن هنا تكمن المشكلة : فكثرة الاستثمارات غير المباشرة قد تسبب خفضاً كبيراً في الاستهلاك الحالي. فاستثمار الموارد في جعل جميع الشوارع أوسع بمسربين من سعتها الحالية قد يخفض استهلاك الوقود، وتكلفة صيانة السيارات والوقت الذي نقضيه خلف المقود، لكن المردود لا يستحق كل تلك الاستثمارات. أو قد يذهب الطلاب الى المدارس لمدة ٥ أو ١٠ سنوات اضافية للحصول على مهارات اكثر تخصصاً، لكن دون أن يكسبوا مالاً كافياً، يعوض عما انفق على التعليم الاضافي.

نلخص ما تقدم كما يلي :

يهدف الكثير من الانشطة الاقتصادية الى خفض الاستهلاك الحالي لزيادة المتاح لنا من رأس المال. ففي كل مرة نستثمر فيها في بناء مصنع جديد، أو طريق جديدة، أو زيادة سنوات الدراسة أو نوعيتها، أو زيادة رصيدنا من المعارف التكنولوجية النافعة، فإننا نحسن من انتاجية اقتصادنا، ونزيد استهلاكنا في المستقبل.

رأس المال والملكية الخاصة

في اقتصاد السوق تكون ملكية رؤوس الاموال ملكية خاصة عادة، ويعود الدخل المتأتي من ملكية رؤوس الاموال هذه الى الأفراد. فلكل قطعة أرض صك أو سند ملكية، ولكل آلة أو مبنى مالك فرد أو شركة. وتعطي «حقوق الملكية» للمالكين حق استخدام، واستبدال، ورهن، وحفر، واستغلال سلعهم الانتاجية. ولهذه السلع أيضاً قيمة تسويقية، ويمكن للناس أن يبيعوا ويشتروا السلع الانتاجية بالسعر الذي يستطيعون الحصول عليه. «ان قدرة الافراد على التملك والحصول على ربح من رؤوس الاموال التي يملكونها هو ما اعطى الرأسمالية اسمها».

لكن، في حين أن مجتمعنا قد قام على الملكية الخاصة، فإن حقوق الملكية محدودة. فالمجتمع يقرر مقدار ما يمكنك أن توصي به من املاكك لورثتك ومقدار ما يذهب كإرث وضريبة املاك الى الحكومة. والمجتمع يقرر مقدار التلوث الذي يسمح لمصنعك باحداثه، وأين يمكنك إيقاف سيارتك، حتى بيتك لا يعتبر قلعتك، لان عليك الرضوخ لقوانين تقسيم المناطق، وان تفسح المجال لشق طريق من أرضك، إذا لزم الأمر.

والمثير فعلاً، انه ليس في الامكان تحويل احد اكثر المصادر الاقتصادية قيمة، وهي العمالة، الى سلعة خاصة تباع وتشتري. فمنذ الغاء الرق، بات مخالفاً للقانون معاملة قوى الكسب البشرية كما تعامل الاصول الرأسمالية الاخرى. فأنت لست حراً في بيع نفسك، بل يمكنك أن تؤجر نفسك في مقابل بدل مادي.

تُعرِّف حقوق الملكية أنها مدى قدرة الافراد أو الشركات على امتلاك السلع الانتاجية والممتلكات الاخرى، وشرائها، وبيعها، واستخدامها في اقتصاد السوق.

تطبيقات علم الاقتصاد. *تُفرض حقوق الملكية من خلال «اطار عمل قانوني»، يشتمل على مجموعة القوانين التي يعمل الاقتصاد من خلالها. ويتضمن اطار العمل القانوني الكفؤ، والمقبول لاقتصاد السوق تعريف حقوق الملكية، وقوانين التعاقد، ونظام التقاضي في حال نشوء نزاعات. وكما تكتشف الدول الشيوعية السابقة الان، فإن من الصعوبة بمكان اقامة اقتصاد سوق حين لا يكون ثمة قوانين تفرض الالتزام بالعقود، أو تضمن احتفاظ الشركة بأرباحها. وحين ينهار اطار العمل القانوني، كما حدث في يوغوسلافيا السابقة، أو حتى في بعض المناطق السكنية الاكثر فقراً في امريكا، يبدأ الناس في الخوف على حياتهم ولا يكون لديهم وقت أو ميل للقيام باستثمارات بعيدة المدى للمستقبل. فيتردى الانتاج، وتتدهور نوعية الحياة. والواقع أن العديد من أفظع المجاعات التي حدثت في افريقيا كان سببها الحرب الاهلية وانهيار النظام القانوني، وليس سوء الاحوال الجوية.*

بات واضحاً الان كيف يشكل التخصص، والتجارة، والنقود ورأس المال مفتاح انتاجية اي اقتصاد متطور. لكن عليك أن تلاحظ أن هذه الامور وثيقة الترابط ببعضها. فالتخصص يخلق كفاءات هائلة، في حين ان زيادة الانتاج تجعل التجارة ممكنة. واستخدام النقود يسمح بالمتاجرة بسرعة وكفاءة. ومن دون التسهيلات التي توفرها العملة للتجارة والتبادل، فإن تقسيماً متقناً للعمل لن يكون ممكناً. وترتبط النقود برأس المال لأن الاموال اللازمة لشراء السلع الانتاجية تجري عبر الاسواق المالية، حيث يمكن تحويل مدخرات الناس الى رأس مال لآخرين. وبواسطة هذه المقومات يمكن لاعداد لا حصر لها من السلع والخدمات أن تدور داخل حلقة الاقتصاد.

ج الدور الاقتصادي للحكومة

اقتصاد السوق المثالي هو الاقتصاد الذي يتم فيه تبادل جميع السلع والخدمات طوعاً، مقابل نقود وبسعر السوق. ويستخلص مثل هذا النظام اقصى ما يمكن من المنافع من الموارد المتوفرة للمجتمع، ومن دون تدخل الدولة. لكن في العالم الحقيقي، ليس هناك أي اقتصاد ينسجم بشكل كامل مع عالم مثاليات اليد الخفية، التي تجعل كل شيء يعمل بسلاسة. والواقع أن كل اقتصاد سوق يعاني من نواقص تقود الى علل من مثل التلوث الزائد عن الحدّ، والبطالة، والغنى الفاحش والفقر المدقع.

لهذا السبب، فليس هناك من حكومة في أي مكان في العالم، ومهما كانت محافظة، تستطيع أن ترفع يدها عن الاقتصاد[٢]. تضطلع الحكومات في الاقتصاديات الحديثة بأدوار لا حصر لها لمواجهة عيوب آلية عمل السوق. فالجيش، والشرطة، وخدمة الأرصاد الجوية، وشق الطرق كلها نماذج على انشطة الحكومة. وتنفيذ المشاريع المفيدة اجتماعياً مثل اكتشاف الفضاء والبحوث العلمية من الأموال الحكومية. وقد تنظم الحكومة بعض الأعمال (مثل البنوك وجمع النفايات)، وتدعم قطاعات اخرى (مثل الزراعة وبعض الاعمال ذات التكنولوجيا العالية). وأخيراً، وليس آخراً، تفرض الحكومات الضرائب على مواطنيها ثم تعيد توزيع بعضاً مما تجنبه على كبار السن والمحتاجين.

لكن ومع التشكيلة الواسعة من الانشطة الممكنة، فإن للحكومات ثلاث وظائف اقتصادية رئيسة في اقتصاد السوق : زيادة الكفاءة، واشاعة المساواة،والعمل عليتنمية ودعم الاستقرار الاقتصادي الكلي .

١ - تحاول الحكومة تصحيح نواحي الفشل في السوق مثل الاحتكار والتلوث الزائد عن الحدّ لتشجيع الكفاءة.

٢ - تخطط الحكومة لإشاعة «المساواة»، وتستخدم الضرائب والانفاق لإعادة توزيع الدخل لصالح فئات معينة.

٣ - تعتمد الحكومات على الضرائب، والنفقات العامة، والاجراءات النقدية لدعم واستقرار الاقتصاد، وللتقليل من البطالة والتضخم، وتشجع في الوقت نفسه التنمية الاقتصادية.

وسوف نبحث بإختصار كل واحدة من هذه الوظائف .

(٢) في القرن التاسع عشر، تبنت حكومات غربية عديدة الفلسفة المعروفة باسم «حرية العمل»، وهذا المذهب الذي يمكن ترجمته ليعني «دعونا وشأننا»، ينص على عدم تدخل الحكومة في الشؤون الاقتصادية إلا بأضيق الحدود الممكنة وترك القرارات الاقتصادية لعملية العرض والطلب للسوق. لكن في نهاية القرن، قادت تجاوزات الراسمالية المطلقة العنان الولايات المتحدة والدول الصناعية في أوروبا الغربية الى التراجع عن مذهب الحرية المطلقة في العمل. واتخذت الحكومات دوراً اقتصادياً أخذ يتوسع بشكل مطرد، فقيدت الاحتكارات، وجمعت ضرائب الدخل، وتولت الجكومات مهمات مثل توفير الدعم للمسنين (الضمان الاجتماعي).

الكفـــاءة

ادرك آدم سميث انه لا يمكن تحقيق فضائل اقتصاد السوق بالكامل الا بوجود عمليات تعمل على تدقيق وتوزين **المنافسة الكاملة** (perfect competition). فما الذي نقصده بالمنافسة الكاملة؟ انها تعني أن لجميع السلع والخدمات سعر، وانه يجري المتاجرة بها في الاسواق. كما تعني أن أية شركة أو مستهلك ليس كبيراً بما يكفي للتأثير على سعر السوق .

مثلاً، سوق القمح فيه منافسة كاملة لأن اكبر حقل لانتاج القمح لا ينتج سوى جزء ضئيل للغاية من الانتاج العالمي من القمح، ولا يمكن أن يكون له أي تأثير يذكر على سعر القمح.

ينطبق مذهب اليد الخفية على الاقتصاد الذي تكون فيه جميع الاسواق تنافسية بشكل كامل. وفي مثل هذه الأوضاع، تنتج الاسواق حصة كافية من الموارد، بحيث يكون الاقتصاد عند حدود امكانيات الانتاجيه. وحين تخضع جميع الصناعات لنظام تدقيق، وتوزين المنافسة الكاملة، كما سنرى في فصول تالية من هذا الكتاب، فسوف تنتج الاسواق حزمة كافية من المخرجات بإستخدام أكثر التقنيات كفاءة، وأقل قدر ممكن من المدخلات.

بيد أن هناك طرقاً عدة قد تجعل الاسواق تقصّر عن تحقيق المنافسة الكاملة. وأهم هذه الطرق هي : المنافسة غير الكاملة، مثل الاحتكارات، والتأثيرات الخارجية، مثل التلوث ، والسلع العامة، مثل الدفاع الوطني والطرق . ويقود فشل السوق، في كل واحدة من هذه الحالات، الى انتاج أو استهلاك غير كفؤ، ويمكن للحكومة أن تلعب دوراً مفيداً في معالجة الوضع.

المنافسة غير الكاملة

أحد الانحرافات الخطيرة عن السوق الكفوء تأتينا من عناصر «المنافسة غير الكاملة» أو «الاحتكار». وفي حين أنه في ظل المنافسة الكاملة لا يمكن لأي شركة أو مستهلك أن يؤثر على الاسعار، فإن **المنافسة غير الكاملة** (imperfect competition) تحدث حين يكون في وسع بائع أو مشتر التأثير في سعر السلعة. مثلاً، إذا كانت شركة الهاتف أو احدى نقابات العمال كبيرة بما يكفي للتأثير على سعر خدمة الهاتف بالنسبة الى الشركة، والعمالة بالنسبة الى النقابات، فإن ذلك سيؤدي الى نشوء درجة معينة من المنافسة غير الكاملة. وعند ظهور هذا النوع من المنافسة، فقد يتحرك المجتمع الى داخل حدود امكانيات انتاجه. وهذا قد يحدث، مثلاً إذا رفع بائع فرد (محتكر) سعر سلعة بقدر كبير، للحصول على أرباح اضافية، فإن انتاج تلك السلعة قد ينخفض الى ما دون المستوى الاكثر كفاءة. وبالتالي فقد تعاني كفاءة الاقتصاد من ذلك. وفي مثل هذه الحالة فإن خاصية اليد الخفية التي تتمتع بها الأسواق قد تنتهك.

فما هو تأثير المنافسة غير الكاملة، وما هي امكانية قيام شركة كبرى بالتأثير على الأسعار في سوق معين ؟ المنافسة غير الكاملة تقود الى اسعار تعلو على التكلفة، كما يؤدي انخفاض الطلب الاستهلاكي الى دون مستويات الكفاءة. ونمط السعر المرتفع جداً والناتج المنخفض جداً هو السمة المميزة لعدم الكفاءة الملازمة للمنافسة غير الكاملة.

على أرض الواقع، لدى جميع الصناعات تقريباً قدرٌ من المنافسة غير الكاملة. فشركات الطيران مثلاً، قد لا يكون لها أي منافس على بعض الخطوط، ثم تواجه عدة منافسين على خطوط أخرى، ويعتبر الاحتكار الكامل اكثر حالات المنافسة غير الكاملة تطرفاًوهي الحالة التي يقوم بها منتج فرد لاحدى السلع بالتحكم في سعر السلعة أو الخدمة التي يبيعها.

خلال العقد الماضي، اتخذت معظم الحكومات خطوات عدة لكبح المنافسة غير الكاملة حين تزداد تطرفاً. وتنظم الحكومات في بعض الاحيان الاسعار وأرباح الاحتكارات، كما هو الحال الان بالنسبة الى المنافع العامة المحلية، علاوة على ذلك، تمنع قوانين مكافحة الاحتكارات اعمالاً مثل تحديد الاسعار أو الاتفاق على اقتسام الاسواق.

المؤثرات الخارجية Externalities

نوع ثان من عدم الكفاءة ينشأ حين يكون لدينا تأثيرات خارجية او انعكاسات جانبية، تتأتى عن مبادلات غير طوعية للتكاليف أو المنافع. فمعاملات السوق تشتمل على مبادلات طوعية يستبدل الناس من خلالها السلع والخدمات بالنقود. فحين تشتري شركة ما دجاجة لصنع افخاذ دجاج مجمدة، فإنها تشتري الدجاجة من مالكها في سوق الدجاج ويحصل البائع على القيمة الكاملة للدجاجة. وحين تدفع ايجار حلاقة شعرك، فإن الحلاق يتلقى القيمة الكاملة مقابل وقته، ومهارته، وإيجار صالونه.

لكن ثمة تعاملات كثيرة تتم خارج الاسواق. ففي حين ان المطارات تصدر الكثير من الضجيج، فإنها بشكل عام، لا تدفع للناس المقيمين حولها مقابل استخدام المجال الجوي فوق بيوتهم. من جهة أخرى، تنفق بعض الشركات أموالاً طائلة على البحث والتطوير، والتي لها انعكاسات اضافية ايجابية على باقي المجتمع. فعلى سبيل المثال اخترع الباحثون في شركة «آتي اند تي» الترانزستور. في كل واحدة من هذه الحالات، يعني أي نشاط

خارج عن تعاملات السوق سواء كان يساعد الناس أو يؤذيهم أن هناك تعاملات اقتصادية من دون ثمن اقتصادي.

المؤثرات الخارجية (externalities) أو الانعكاسات الاضافية تحدث حين تلقي شركة أو مجموعة من الناس اعباء، أو منافع على اناس اخرين من خارج السوق.

وغالباً ما تهتم الحكومات، اليوم، بالمؤثرات الخارجية السلبية أكثر من اهتمامها بالإيجابية منها. وحيث إن مجتمعنا قد ازدادت كثافته السكانية، وحيث أن حجم انتاج الطاقة والكيماويات، والمواد الاخرى قد ازداد، فإن المؤثرات الخارجية السلبية أو التأثيرات الاضافية، قد تتحول من مجرد ازعاج بسيط الى خطر داهم. وهنا يأتي دور الحكومات. فقد صممت «الانظمة» الحكومية للسيطرة على المؤثرات الخارجية مثل : تلوث الهواء والماء، والتعدين السطحي، والنفايات الخطرة، والأدوية والأطعمة غير الآمنة، والمواد المشعة.

والحكومات أشبه بالوالدين من نواح عدة، فهي تقول «لا» دائماً : يجب ألا تعرض عمالك لظروف خطرة. ويجب ألا تطلق الادخنة الضارة من مدخنة مصنعك. ويجب الا تبيع ادوية خطرة. ويجب عليك الا تقود سيارتك من دون ربط حزام الامان. وهكذا دواليك. وإيجاد الانظمة الصحيحة تماماً مهمة صعبة، وتتطلب علوماً ومعارف اقتصادية معقدة، وتخضع لضغوط سياسية كبيرة، الا ان قلة من الناس قد تطلب اليوم العودة الى الغابة الاقتصادية غير المنظمة حيث لا حق الا للقوة.

السلع العامة

في حين تحظى المؤثرات الخارجية السلبية مثل التلوث أو ازدياد حرارة الأرض بالعناوين الرئيسة، فإن المؤثرات الخارجية الايجابية قد تكون أكثر أهمية من الناحية الاقتصادية. ومن الامثلة المهمة على المؤثرات الخارجية الايجابية شق شبكة طرق، وخدمة الارصاد الجوية الوطنية، ودعم العلوم الاساسية، واتخاذ الترتيبات لتحسين الصحة العامة. وهذه ليست سلعاً يمكن شراؤها وبيعها في الاسواق. وانتاج القطاع الخاص لقدر ملائم من هذه المنافع العامة لن يحدث لان نفعها متغلغل بشكل واسع بين السكان ولا تملك شركة واحدة أو مستهلك فرد الحافز الاقتصادي الذي يدفعه لتقديم هذه الخدمة وجمع ايراداتها.

وأكبر مثال على المؤثرات الخارجية الايجابية هو السلع العامة. **السلع العامة** (public goods) هي سلع تكلفة تقديم الخدمة منها لشخص اضافي يساوي صفراً، وهي سلع يستحيل استثناء افراد من الانتفاع بها(٣). وأفضل مثال على المنفعة العامة، الدفاع الوطني. فحين تحمي دولة ما حريتها وطريقة حياتها، فإنها تقوم بذلك من أجل سكانها جميعاً، سواء أرادوا تلك الحماية أم لم يريدوها.

وحيث أن ما يقدمه القطاع الخاص من منافع عامة غير كافٍ بشكل عام، فإن على الحكومة المبادرة الى تشجيع انتاج السلع العامة. وفي شراء تلك السلع العامة مثل الدفاع الوطني أو المنارات، فإن الحكومة تتصرف بالضبط مثل أي منفق كبير. فتوجيه قدر كاف من الانفاق في اتجاه معين، يؤدي الى تدفق الموارد في ذلك الاتجاه. وما أن يبدأ الانفاق حتى تدور آلية عمل السوق وتأخذ في توزيع تلك الموارد على الشركات بحيث يبدأ انتاج المنارات أو الدبابات.

الضرائب. على الحكومة ايجاد ايرادات من اجل الانفاق على السلع العامة ومن اجل برامج اعادة توزيع الدخل. وهذه الايرادات تتأتى من الضرائب التي تفرض على دخول الافراد والشركات، وعلى الاجور، ومبيعات السلع الاستهلاكية، وأشياء اخرى. وتجمع الحكومة من مختلف المستويات الضرائب – سواء على مستوى المدينة، أو الولاية، أو المستوى الفدرالي – لتغطية نفقاتها.

وتبدو الضرائب، وكأنها «سَعر» اضافي، هو في هذه الحالة سعر السلع العامة. لكن الضرائب تختلف عن الاسعار في ناحية بالغة الأهمية. وهي أنها لا تدفع طوعاً. فالجميع يخضعون لقوانين الضريبة، ونحن جميعاً ملزمون بدفع قسط من تكلفة السلع العامة. ومن خلال عمليتنا الديمقراطية، نختار نحن كمواطنين السلع العامة والضرائب التي ندفعها مقابلها. الا ان ذلك الارتباط الوثيق ما بين الانفاق والاستهلاك الذي نراه في السلع الخاصة، لا يصح بالنسبة الى الضرائب والسلع العامة. فأنا ادفع ثمن شطيرة هامبرجر اذا اردت واحدة فقط، لكني ملزم على دفع حصتي من الضرائب المستخدمة لتمويل الدفاع، والتعليم العام حتى وان لم يكن لدي أدنى اكتراث بهذه الانشطة.

العدالة

ركز نقاشنا عن عيوب الاحتكار والمؤثرات الخارجية التي قد تصيب السوق على عيوب في الدور التوزيعي للأسواق – وهي نواقص يمكن تصحيحها بتدخلات تشريعية. لكن افرض للحظة بأن الاقتصاد يعمل بكفاءة تامة – على حدود امكانيات الانتاج دائماً، وليس داخل تلك الحدود ، ويختار دائماً الكمية الصحيحة

---

(٣) المنارات مثال تقليدي على منفعة عامة تقدمها الحكومة. فهي تنقذ أرواحاً وبضائع مشحونة. لكن المسؤولين عن هذه المنارات لا يستطيعون الخروج لجمع الرسوم من السفن، أو إن استطاعوا، فهل فرض غرامات على السفن التي تفيد من خدماتهم، سيخدم غرضاً اقتصادياً فعالاً. فالضوء يمكن تقديمه بشكل أكثر فعالية مجاناً، لان تنبيه سفينة واحدة عن الصخور القريبة لن يكلف اكثر من تنبيه ١٠٠ سفينة. لدينا هنا مؤشر خارجي ايجابي يفرق ما بين مصلحة الفرد والمجتمع. ولطالما ادرك الفلاسفة والزعماء السياسيون اهمية دور الحكومة في توفير مثل هذه السلع العامة.

من السلع العامة مقابل السلع الخاصة. حتى لو كان الاقتصاد كاملاً بالشكل الذي وصفناه، فما زال هناك امكانية لان يقود ذلك لنتائج بها خلل.

فالأسواق لا تنتج بالضرورة توزيعاً للدخل ينظر اليه على انه منصف اجتماعياً أو يمكن أن يحقق العدالة. فقد ينشأ عن اقتصاد السوق معدلات عالية وغير مقبولة من عدم المساواة في الدخل والاستهلاك.

فلماذا تنتج آلية عمل السوق حلاً غير مقبول لمسألة «لمن»؟ السبب هو : ان الدخول تقرر بتشكيلة واسعة من العوامل، مثل الجهد، والتعليم، والارث، وعوامل الاسعار، والحظ. وقد لا يتناسب توزيع الدخل الناتج مع الانصاف. علاوة على ذلك، تذكر ان السلع تتبع صوت الدولار ، وليس الحاجة الاكبر. فقد تشرب قطة رجل غني الحليب الذي يحتاجه ولد فقير كي يبقى بصحة جيدة. فهل يحدث ذلك لأن السوق على وشك السقوط؟ الامر ليس كذلك على الاطلاق، لأن آلية السوق تقوم بواجبها، وهو وضع السلع في ايدي من يملكون المال. فإذا كانت دولة ما تنفق على طعام حيواناتها الاليفة اكثر مما تساعد ولداً فقيراً على الذهاب الى الجامعة، فذلك عيب توزيع الدخل، وليس عيب السوق. ويمكن حتى لاكثر انظمة السوق كفاءة، ان تفرز قدراً عظيماً من عدم المساواة.

كثيراً ما يكون سوء توزيع الدخل في نظام السوق ناجماً عن الولادة. ففي كل سنة تنشر مجلة «فوربس» (Forbes) قائمة بأغنى ٤٠٠ امريكي، ومن المذهل ان نرى كم شخصاً منهم قد حصل على ثروته من ارث، او استخدم ذلك الارث ليصبح اكثر غنى. فهل ينظر الجميع الى ذلك الامر على انه صحيح أو مثالي؟ ربما لا. فهل يجوز أن يُسمح لشخص ما بان يصبح مليارديراً عن طريق وراثة ٥٠٠٠ ميل مربع من أراضي الرعي، أو حقوق العائلة، من اسهم وسندات في ابار النفط؟ تلك هي بعض المآخذ على رأسمالية حرية العمل. فالناس منقسمون بشدة حول ما اذا كان الواجب فرض ضرائب باهظة على المداخيل المرتفعة جداً.

طيلة معظم التاريخ الامريكي، كانت التنمية الاقتصادية بمثابة مدّ رفع جميع القوارب، فزاد من دخل الفقير علاوة على الغني. لكن خلال العقدين الماضيين، قلب التغير في بناء الاسرة وانخفاض اجور العمال الاقل مهارة وتعليماً هذه التوجهات. ومع العودة الى التأكيد على اقتصاد السوق ازداد التشرد، وزاد عدد الاطفال الذين يعيشون في فقر، وازداد البؤس في العديد من مدن امريكا الرئيسة.

قد يكون عدم المساواة في الدخل مرفوض من الناحية السياسية والاخلاقية. فالدولة غير ملزمة بقبول نتائج المنافسة في السوق على أنها امور حتمية، ولا تقبل التغيير؛ فقد يدرس الشعب مسألة توزيع الدخل ويقرر بأنها غير منصفة. فإن لم يعجب توزيع أصوات الدولار - بموجب نظام «حرية العمل» في السوق - مجتمعاً ديمقراطياً، فإن في وسعه ان يتخذ خطوات لتغيير توزيع الدخل.

دعونا نفترض ان الناخبين قرروا خفض عدم المساواة في توزيع الدخل. فما هي الأدوات التي يمكن للحكومة استخدامها؟

أولاً : يمكنها أن تفرض «ضرائب تصاعدية»، بأن تفرض معدلات اكبر من الضريبة على الدخول الاكبر، أكثر مما تفرض على الدخول الصغيرة. وضرائب الدخل الفدرالية، وضرائب التركات مثال على الضرائب التصاعدية، التي تهدف الى اعادة توزيع الدخل.

ثانياً : حيث إن معدلات الضريبة المتدنية لا تساعد الاشخاص الذين لا دخل لهم على الاطلاق، فإن في وسع الحكومة تقديم «دفعات تحويلية»، وهي نقود تدفع للناس - وتشمل مثل هذه التحويلات اليوم : مساعدات للمسنين، وكفيفي البصر، والمعاقين، والأشخاص الذين يعيلون اطفالاً، علاوة على تأمينات البطالة للعاطلين عن العمل. ويوفر نظام الدفعات التحويلية هذا «شبكة امان» لحماية الناس الاقل حظاً من الحرمان. وأخيراً، تدعم الحكومات في بعض الاحيان استهلاك المجموعات محدودة الدخل، عن طريق تقديم قسائم طعام، ودعم الرعاية الصحية، والمساكن الشعبية (رغم ان هذه النفقات لا تشكل في الولايات المتحدة سوى جزء صغير من اجمالي الانفاق) .

بماذا يمكن ان يساهم علم الاقتصاد في النقاش الدائر حول المساواة ؟ لا يمكن للاقتصاد كعلم أن يجيب على أسئلة معيارية من مثل : كم من الدخل الذي يتم انتاجه في السوق - ان كان هناك دخل - يجب تحويله الى العائلات الفقيرة ؟ فهذا سؤال سياسي لا يمكن الاجابة عليه الا من خلال صناديق الاقتراع.

يمكن للاقتصاد ان يحلل أعباء أو فوائد مختلف الانظمة الخاصة باعادة توزيع الدخل. وقد كرس علماء الاقتصاد الكثير من الوقت لتحليل ما اذا كانت ادوات اعادة توزيع الدخل المختلفة (مثل الضرائب وقسائم توزيع الطعام) تقود الى فساد اجتماعي (لأنها قد تجعل الناس يعملون اقل أو يشترون المخدرات بدلاً من الطعام). كما درسوا مسألة ما اذا كان اعطاء الفقراء مبالغ نقدية بدل السلع، قد يمثل طريقة أكثر كفاءة لخفض الفقر. فعلم الاقتصاد لا يستطيع الاجابة على مسألة حجم الفقر المنصف والمقبول، لكنه قادر على تصميم برامج فعالة لزيادة مداخيل الفقراء.

النمو والاستقرار الاقتصادي الكلي

ابتليت الرأسمالية، منذ بدايتها الاولى، بفترات زمنية من التضخم (ارتفاع الاسعار) والركود (بطالة عالية). فمنذ الحرب العالمية

فشل اليد الخفية	تدخل الحكومة	امثلة معاصرة حول السياسة الحكومية
عدم الكفاءة		
الاحتكار	تدخل في الاسواق	قوانين مكافحة الاحتكار
المؤثرات الخارجية	تدخل في الاسواق	قوانين مكافحة التلوث. وتعليمات مكافحة الدخان
السلع العامة	تشجيع الانشطة النافعة	الدفاع الوطني، المنارات
عدم المساواة		
عدم مساواة في الدخل والثروة لا يمكن قبولها	اعادة توزيع الدخل	ضرائب تصاعدية على الدخل والثروة برامج لدعم الدخل (مثل كوبونات الطعام)
مشاكل تتعلق باداء الاقتصاد الكلي:		
الدورات الاقتصادية (تضخم عالٍ وبطالة)	تحقيق الاستقرار من خلال استخدام سياسات اقتصاد كلية	سياسات نقدية (تغييرات في عرض النقد واسعار الفائدة) سياسات مالية (ضرائب وبرامج انفاق)
تباطؤ التنمية الاقتصادية	تحفيز التنمية	الاستثمار في التعليم. خفض العجز في الموازنة، ورفع معدلات الادخار الوطنية.

الجدول ٢ - ١. يمكن للحكومة معالجة عيوب السوق

الثانية، على سبيل المثال، حدثت تسع فترات من الركود الاقتصادي في الولايات المتحدة، أدى بعضها الى اخراج ملايين الاشخاص من اعمالهم.

أما اليوم، وبفضل المساهمة الفكرية لجون ماينرد كينز واتباعه، بتنا نعرف كيف نسيطر على اكثر الدورات التجارية حدة. ويمكن للحكومات ان تؤثر على المخرجات، والعمالة، والتضخم، عن طريق استخدام السياسات النقدية والمالية بعناية. و «سياسات الحكومة المالية» هي القدرة على فرض الضرائب والقدرة على الانفاق، وتشمل «السياسات النقدية» تحديد مستوى عرض النقد واسعار الفائدة، والتي لها تأثير على الاستثمار في السلع الانتاجية، وغير ذلك من النفقات التي تتأثر باسعار الفائدة. وباستخدام هاتين الاداتين الرئيستين من ادوات السياسة الاقتصادية الكلية، يمكن للحكومات أن تؤثر على مستوى الانفاق الاجمالي، ومعدل النمو ومستويات الانتاج، ومستويات البطالة والعمالة، ومستوى الاسعار ومعدل التضخم في الاقتصاد.

طبقت الحكومات في الدول الصناعية المتقدمة بنجاح دروس الثورة الكينزية طيلة نصف القرن الماضي. وقد شهدت اقتصاديات السوق تنمية اقتصادية لم يسبق لها مثيل خلال الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية بفضل التوسع في السياسات المالية والنقدية. الا ان الصعوبات الاقتصادية التي واجهتها اقتصاديات السوق خلال عقد السبعينات - تضخم عالٍ وارتفاع في البطالة، مع تباطؤ في معدلات التنمية - جعل البعض يشكك في قدرة السياسات المالية والنقدية على تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

وفي عقد الثمانينات، ازداد اهتمام الحكومات بتصميم سياسات اقتصادية كلية لتشجيع الاهداف بعيدة المدى، مثل التنمية الاقتصادية والانتاجية. (تشير «التنمية الاقتصادية» الى النمو في اجمالي الناتج القومي، في حين تمثل الانتاجية مقدار المخرجات لكل وحدة من المدخلات أو مدى الكفاءة في استخدام الموارد). فعلى سبيل المثال : خفضت معدلات الضريبة في معظم الدول الصناعية بهدف تحسين حوافز الادخار، والانتاج. وجرت محاولات لخفض نمو الانفاق الحكومي، والتي رأي العديد من علماء الاقتصاد انها تؤذي الاستثمار، والتجديد، بإستنزافها المدخرات الخاصة . في حين دافع البعض حتى عن ضرورة أن يكون للحكومة دور مهم في احتضان وحماية صناعات جديدة، كما حدث في اليابان وبعض دول شرق آسيا.

تشتمل السياسات الاقتصاديات الكلية، والتي تهدف الى الاستقرار والتنمية الاقتصادية على السياسات المالية (بفرض الضرائب والانفاق) بالاضافة الى السياسات النقدية (التي تؤثر في اسعار الفائدة وظروف الإئتمان). وقد نجحت الحكومات منذ بداية الاهتمام بالاقتصاد الكلي، خلال عقد الثلاثينات، في كبح جماح اسوأ حالات التضخم والبطالة حدة .

يلخص الجدول ٢ - ١ الدور الاقتصادي الذي تلعبه الحكومة اليوم. وتبين اهم وظائف الحكومة الرامية الى تعزيز الكفاءة، وتحقيق توزيع للدخل اكثر عدالة، ومتابعة اهداف الاقتصاد الكلي الرامية الى تحقيق التنمية، والاستقرار الاقتصادي . ونجد في جميع الاقتصاديات الصناعية المتقدمة اقتصاداً مختلطاً يقرر فيه السوق المخرجات والاسعار في معظم القطاعات، في حين تقوم الحكومة بتوجيه الاقتصاد كله عن طريق برامج فرض الضرائب ، والانفاق، والتنظيم النقدي. وكلا الفريقين - السوق والحكومة - ضروري لقيام اقتصاد يعمل بشكل صحيح. وادارة اقتصاد حديث بفريق دون الآخر أشبه بمحاولة التصفيق بيد واحدة.

ملخص

أ. ما هو السوق ؟

١ - في اقتصاد الولايات المتحدة، تتخذ معظم القرارات الاقتصادية في السوق، الذي يخدم كآلية يقوم البائعون والمشترون بالالتقاء عبره للمتاجرة، وتقرير الاسعار وكميات السلع. وقد قال آدم سميث بأن «اليد الخفية» للاسواق تقود الى افضل النتائج الاقتصادية حين يسعى الافراد لتحقيق مصالحهم الشخصية. وفي حين أن الاسواق ما زالت بعيدة عن الكمال، فقد اثبتت فعالية واضحة في حل مسائل «أي»، و «كيف»، و «لمن».

٢ - تعمل آلية السوق على الشكل التالي لتقرير الـ «اي»، الـ «كيف» : أصوات الدولار التي يمتلكها الناس تؤثر على أسعار السلع، وتخدم هذه الاسعار كمرشد للكميات التي يجب انتاجها من مختلف السلع، وحين يطلب الناس المزيد من سلعة ما، يمكن لقطاعات الاعمال أن تفيد من ذلك بالتوسع في انتاج تلك السلعة. وفي ظل منافسة كاملة، يتوجب على الصناعات ايجاد ارخص طرق للانتاج، وأن تستخدم الايدي العاملة، والأرض والموارد الاخرى بكفاءة، وبخلاف ذلك فسوف تتعرض لخسائر وتخرج من السوق.

٣ - في الوقت الذي تحل فيه مسائل «اي» و «كيف» عن طريق الاسعار، فسوف تحل أيضاً مسألة «لمن». حيث يتقرر توزيع الدخل من قبل مالكي عوامل الانتاج (الأرض، والعمالة، ورأس المال)، ومن خلال اسعار عوامل الانتاج أيضاً. والاشخاص الذين لديهم اراض خصبة أو القدرة على النجاح في المسابقات المحلية سيكسبون الكثير من أصوات الدولار لشراء سلع استهلاكية. أما الاشخاص الذين ليس لديهم املاك، أو ان مهارتهم، أو لونهم، أو جنسهم لا يقدرها السوق فيتلقون مداخيل أدنى.

ب - التجارة، والنقود، ورأس المال

٤ - حين تتطور المجتمعات وتنمو اقتصادياً، فإنها تصبح أكثر تخصصاً. ويسمح تقسم العمل بتقسيم مهمة ما الى عدد من الاعمال الصغيرة التي يمكن اتقانها وانجازها بشكل اسرع على يد عامل واحد. نشأ التخصص من ازدياد الميل نحو استخدام طرق الانتاج غير المباشرة، والتي تتطلب الكثير من المهارات المتخصصة. ومع ازدياد تخصص الافراد والدول، فقد أصبح هؤلاء يركزون على سلع معينة، ويبادلون بفائض انتاجهم سلعاً ينتجها آخرون. والمتاجرة الطوعية القائمة على التخصص تفيد الجميع.

٥ - تعتمد المتاجرة بالسلع والخدمات المتخصصة اليوم على النقود لتشحيم عجلات التجارة. والنقود هي وسيلة التبادل المقبولة عالمياً - سواء منها العملة أو الشيكات. وهي تستخدم لدفع ثمن كل شيء من «تورتة التفاح» الى جلد حمار وحشي. وبقبول الناس للنقود، فإن في وسع الدول التخصص بإنتاج سلع قليلة وبمبادلتها سلعاً أخرى. ومن دون النقود، فقد نهدر الكثير من الوقت في مقايضة سلعة بأخرى.

٦ - السلع الانتاجية - وهي مدخلات مُنتجة مثل الالات، والمباني، والمواد المخزنة والمعدة للانتاج - تسمح باستخدام طرق الانتاج غير المباشرة التي تضيف الكثير الى انتاج الامة. وتتطلب طرق الانتاج غير المباشرة وقتاً ومصادر لتبدأ العمل، وهي بالتالي تتطلب التضحية مؤقتاً بالاستهلاك الحالي بهدف زيادة الاستهلاك المستقبلي. أما القواعد التي تحدد طريقة بيع وشراء، واستخدام رأس المال، والاصول الاخرى فهي نظام حقوق الملكية. ولا يوجد أي نظام اقتصادي يترك حقوق الملكية الخاصة دون تحديد .

ج - دور الحكومة الاقتصادي

٧ - مع أن آلية السوق هي طريقة رائعة لانتاج السلع وتوزيعها، فإن فشل السوق يؤدي في بعض الاحيان الى عيوب في المخرجات الاقتصادية. ويمكن للحكومة أن تتدخل لتصحيح تلك العيوب. ودور الحكومة في اي اقتصاد حديث هو ضمان الكفاءة، وتصحيح التوزيع غير العادل للدخل، وتشجيع التنمية

والاستقرار الاقتصادي.

٨ – تفشل الاسواق في تأمين توزيع كفؤ للموارد مع وجود منافسة غير كاملة أو مؤثرات خارجية. وتؤدي المنافسة غير الكاملة، مثل الاحتكار، الى رفع الاسعار وخفض مستويات الانتاج. ولمكافحة هذه الاوضاع، تقوم الحكومات بتنظيم قطاع الاعمال أو أنها تفرض قيوداً قانونية تحدّ بواسطتها التوجهات الاحتكارية، هذا القطاع. وتنشأ المؤثرات الخارجية حين تفرض الانشطة اعباءً، أو تمنح منافع، لاخرين من خارج السوق. وقد تقرر الحكومات التدخل من خلال تنظيم وتوجيه هذه المؤثرات الخارجية (كما تفعل بالنسبة الى تلوث الهواء) أو من خلال انتاج السلع العامة (كما في حالة الدفاع الوطني).

٩ – لا تنتج الاسواق بالضرورة توزيعاً منصفاً للدخل : فقد ينتج عنها قدرٌ كبيرٌ من الغبن غير المقبول في توزيع الدخل والاستهلاك. وللرد على ذلك، يمكن للحكومات أن تغير نمط الدخل (الـ «لمن») الذي ولدته الاجور، والايجارات، والفائدة، وحصص الارباح المتعامل بها في السوق. وتستخدم الحكومات الحديثة الضرائب لجمع الايرادات المالية المخصصة لتقديم المساعدات النقدية وبرامج دعم الدخل، والتي تشكل شبكة أمان مالي بالنسبة للمحتاجين.

١٠– منذ تطور الاهتمام بالاقتصاد الكلي في عقد الثلاثينات، أخذت الحكومات على عاتقها دوراً ثالثاً : استخدام سلطتها المالية (بفرض الضرائب والانفاق)، والسياسة النقدية (بالتأثير على اسعار الفائدة والائتمان) لتشجيع التنمية الاقتصادية ولدعم الانتاجية على المدى البعيد وللسيطرة على تجاوزات الدورة التجارية من بطالة وتضخم.

١١– الطراز السائد من التنظيم الاقتصادي في الاقتصاديات الصناعية الحديثة والمتقدمة هو «الاقتصاد المختلط»، حيث يقرر السوق معظم الاسعار والكميات المنتجة من كل سلعة، في حين تقود الحكومة مجمل الاقتصاد من خلال البرامج الضريبية، والانفاق والاجراءات النقدية.

مفاهيم للمراجعة

آلية السوق

– سوق، آلية السوق.
– أسواق للسلع، ولعوامل الانتاج
– الاسعار كمؤشرات
– توازن السوق
– المنافسة الكاملة وغير الكاملة
– مذهب آدم سميث في اليد الخفية

سمات الاقتصاد الحديث

– التخصص وتقسيم العمل
– استخدام النقود
– عناصر الانتاج (الأرض، والعمالة، ورأس المال)
– رأس المال والملكية الخاصة

دور الحكومة الاقتصادي

– الكفاءة، المساواة، الاستقرار
– عدم الكفاءة : الاحتكار والمؤثرات الخارجية
– عدم المساواة في المداخيل في ظل السوق الحرة
سياسات الاقتصادية الكلية : السياسات المالية والنقدية ، الاستقرار والتنمية

أسئلة للمناقشة

١ – تخيل اقتصاداً نشاطه الوحيد هو الزراعة حيث العمالة والأرض لا تنتج الا محصولاً واحداً، الذرة. صف بإختصار طريقة حل مسائل «أي»، و «كيف»، و «لمن» في هذا البلد الزراعي. ارسم مخططاً بيانياً لدورة تدفق هذا الاقتصاد كما في الشكل ٢ – ١.

٢ – فكر في الحالات التالية لتدخل الحكومة في الاقتصاد : انظمة للحدّ من تلوث الهواء، بحوث حول التطعيم ضد مرض «الايدز»، اضافات على الدخل للمسنين، تنظيم سعر الماء الذي تحتكره مؤسسة محلية، خطوة في السياسة النقدية لكبح التضخم. ما هو الدور الحكومي الذي سيتم اتباعه في كل حالة؟

٣ – حين تكون احدى السلع محدودة الكمية ، لا بد من ايجاد وسيلة لتوزيع هذه السلعة الشحيحة كحصص. وكأمثلة على طريقة توزيع الحصص، من يأتي أولاً يُخدم أولاً، المزادات، وتوزيع الحصص بالقسائم. ما هي نواحي قوة وضعف كل نظام ؟ فسر بدقة معنى أن تقوم آلية السوق بتوزيع السلع والخدمات الشحيحة حسب نظام «الحصص» ؟

٤ – دورة تدفق السلع والمدخلات المبينة في الشكل ٢ – ١ لها تدفق مالي موازٍ من الدخل والانفاق. ارسم لوحة لدورة التدفق المالي في الاقتصاد، وقارنها بتدفق السلع والمدخلات. ما هو دور النقود في دورة التدفق المالي ؟

٥ – يناقش هذا الفصل العديد من نواحي فشل اقتصاد السوق، وهي مجالات تقود فيها اليد الخفية الاقتصاد بشكل سيء،

كما انه يصف دور الحكومة في الاقتصاد. من الممكن أن يكون هناك أيضاً فشل حكومي، كأن تحاول الحكومة كبح اخفاقات السوق بوسائل أسوأ من اخفاقات السوق الاصلية. فكر ببعض امثلة فشل الحكومة. هل يمكنك تصور حالة يكون فشل الحكومة فيها سيئاً لدرجة انه كان من الافضل التعايش مع تلك الاخفاقات على محاولة تصحيحها ؟

٦ - اعط ثلاثة امثلة تعرفها عن التخصص وتقسيم العمل. ما هي المجالات التي تفكر انت وأصدقائك التخصص فيها ؟ ما هي المخاطر الممكنة للمبالغة في التخصص ؟

٧ - «حرر لنكولن العبيد. وبجرة قلم واحدة حطم جزءاً كبيراً من رأس المال الذي جمعه الجنوب طيلة سنوات عدة». علق على ذلك.

٨ يبين الجدول التالي بعض النفقات الرئيسة للحكومة الفدرالية. وضح كم من هذه النفقات له علاقة بدور الحكومة الاقتصادي.

بنود الانفاق الرئيسية للحكومة الفدرالية

بند الموازنة	النفقات الفدرالية 1995 (بليون دولار)
الضمان الاجتماعي	٣٣٧
الدفاع الوطني	٢٧١
تأمين الدخل	٢٢١
فوائد الدين العام	٢١٣
المصادر الطبيعية والبيئة	٢٢
وزارة العدل	١٧
العلم والتكنولوجيا	١٧

المصدر : مكتب الادارة والموازنة، موازنة حكومة الولايات المتحدة، السنة المالية ١٩٩٥.

الفصل ٣

العناصر الأساسية للعرض والطلب

المشكلة الرئيسية للنظرية الاقتصادية هي السعي لايجاد توازن بين نوعين متضادين من الحوافز، ذلك المتعلق برغبات معينة لمصادر اشباع أو امتاع، وذلك المتعلق بالنفور من بعض أشكال التضحيات أو الكد.

«العرض والطلب» قاموس بالجريف للاقتصاد السياسي (١٨٩٩)

من طبيعة اقتصاديات السوق انها لا تهدأ، وانها في حركة دائمة لا تكل. فخلال الخمسة عشر عاماً الماضية فقط بلغ عدد المستهلكين ومؤسسات الاعمال التي تمتلك حاسوباً شخصياً رقماً هائلاً. وارتفع سعر النفط من ٣ دولارات للبرميل الواحد الى ٤٠ دولاراً بسبب قيام كارتل النفط وسقوطه، والثورات، وأعمال الحظر، وحروب الاسعار، والحروب الفعلية. وارتفعت اسعار المساكن طيلة عقد الثمانينات ثم انخفضت في مناطق عدة من البلاد. وكان سوق العمل رائعاً بالنسبة لخريجي الجامعة وحتى العام ١٩٩٠ ثم أصبح قاسياً للغاية خلال فترة الركود بعد العام ١٩٩٠.

لدى علم الاقتصاد اداة فعالة للغاية لتفسير هذه التغيرات، والكثير غيرها، في بيئتنا الاقتصادية اسمها «نظرية العرض والطلب»، وتبين هذه النظرية كيف تقرر خيارات المستهلك طلبه من السلع، في حين ان تكاليف الاعمال هي اساس عرض السلع. فإذا رأيت انخفاضاً في سعر النفط مثلاً، فالسبب أما ان يكون انخفاض الطلب على النفط أو لان المعروض منه قد ارتفع. وهذا صحيح بالنسبة لسوق أية بضاعة اخرى، من الحاسبات الى الماس والأرض. فالتغيرات في العرض والطلب تؤدي الى تغيرات في الانتاج والاسعار. وإذا فهمت طريقة عمل العرض والطلب، فقد قطعت شوطاً بعيداً في فهم اقتصاد السوق الخاص بنا.

يعرض هذا الفصل الافكار المتعلقة بالعرض والطلب، ويبين كيف يعملان في أسواق متنافسة «لكل سلعة على حدة». وسوف نعرّف بداية منحنى العرض ثم منحنى الطلب. وباستخدام هاتين الاداتين الاساسيتين، سنرى كيف يتحدد سعر السوق (أو يحقق توازنه التنافسي) عند تقاطع هذين المنحنيين – أي حين تتوازن قوى العرض والطلب. وحركة الاسعار، أو آلية الاسعار، هي التي تجعل العرض والطلب يتوازنان. وسوف نعطي بعد ذلك امثلة على طريقة تطبيق تحليلات العرض و الطلب.

أ جدول الطلب

في اقتصاد السوق، تعتمد كمية السلع التي يشتريها الناس على سعرها. وكلما زاد سعر مادة ما، وبقيت الاشياء الاخرى متساوية، كلما قل عدد الوحدات التي قد يرغب المستهلكون في شرائها. وكلما انخفض سعرها في السوق، كلما ابتاع الناس وحدات أكثر.

ثمة علاقة واضحة ما بين سعر السوق لسلعة ما، والكمية المطلوبة من هذه السلعة، على ان تبقى الاشياء الاخرى متساوية. وهذه العلاقة ما بين السعر والكمية المشتراة، يطلق عليها اسم جدول الطلب (demand schedule) أو منحنى الطلب (demand curve).

هذه الملاحظة المنطقية مهمة للغاية لنظرية العرض والطلب. وهي تفيد بأنك ان عرفت سعر سلعة ما، فسوف تعرف كم سيطلب المستهلكون منها. على سبيل المثال، إذا كنت تعرف مستويات

جـدول الطلب لرقائـق الـذرة

	(١) السـعـر ($ لكل صندوق) س	(٢) الكمية المطلوبة (ملايين الصناديق سنوياً) ك
أ	٥	٩
ب	٤	١٠
جـ	٣	١٢
د	٢	١٥
هـ	١	٢٠

الجدول ٣ - ١ جدول الطلب يربط الكمية المطلوبة بالسعر

عند كل سعر من أسعار السوق، قد يرغب المستهلكون في شراء كمية من رقائق الذرة. وكلما هبط سعر الرقائق كلما ازداد الطلب عليها.

اسعـار السفـر جواً، فـإن في وسعك التنبؤ بعدد الناس الذين قد يرغبـون في الطيران، مع بقاء الاشـيـاء الاخـرى ثابتـة[١]. وينطبق الشيء ذاته على استـهلاك الصودا، السـجـائر، وحـلاقة الشعـر، أو أي شيء آخر.

دعنا ننظر الى مـثـال بسـيط. يمثل الجـدول ٣ - ١ جـدول طلب افتراضي لرقائق الذرة. وعند كل سعر، يمكننا أن نقرر كمية رقائق الذرة التي يشتريها المستهلكون، مثلاً: إذا كـان السعـر ٥ دولارات للصندوق سيشتري المستهلكون ٩ ملايين صندوق في السنة.

أمـا اذا انخـفض السـعـر، فـيتم شـراء المزيد من رقـائق الذرة. وبالتالي، حين يكون سعرصندوق الرقائق ٤ دولارات، تكون الكمية المشـتـراة ١٠ مـلايين صندوق. وإذا كـان السـعـر (س) أقل من ذلك ويسـاوي ٣ دولارات للصندوق، فـإن الكمـيـة المطلوبة (ك) سـتكون أكبر وتصل الى ١٢ مليون صندوق. وهكذا، يمكننا تحـديد الكمـيـة المطلوبة عند كل سعر مدرج في الجدول ٣ - ١.

منحنى الطلب

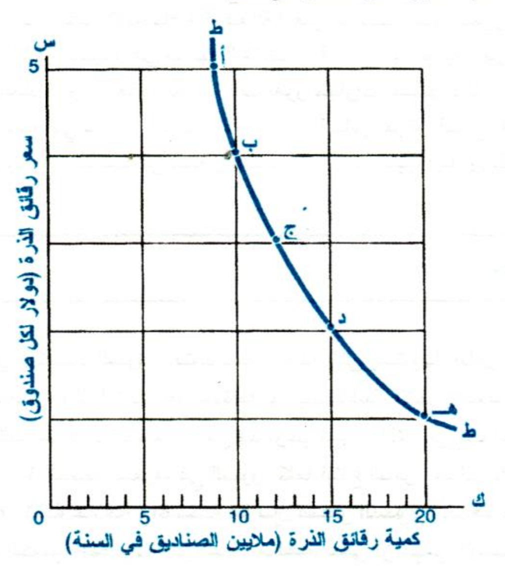
يمثل «منحنى الطلب» التمثيل البياني لجدول الطلب وقد بيّنا منحنى الطلب في الشكل ٣- ١، والذي يصـور كمـيـة رقـائق الذرة المطلوبة على المحور الافقي وسعرها على المحور العمـودي. لاحظ العـلاقـة العكسـيـة التي تربط الكمـيـة بالسـعـر. ك ترتفـع حين تـهـبط س. والمنحنى ينحدر الى أسفل، ويميل من الشمال الغربي الى الجنوب الشـرقي. ويطلق على هذه الخـاصـيـة المهـمـة اسم «قـانون الطلب المنحـدر الى أسـفل». وهـو يقـوم على حـسن الادراك عـلاوة على النظرية الاقتصـادية. وقد تم اختباره تجريبياً، والتحقق منه عملياً لجـميـع السلـع، ورقـائق الذرة، والبنزين، والسـيـارات، والمخـدرات المحظورة هي أمثلة قليلة.

قـانون الطلب المنحـدر الى اسـفل : حين يـرتفـع سـعـر سلعـة مـا (وبـقيت الاشيـاء الاخرى ثابتـة)، فـإن المشـتـرين يميلون الى شـراء كـمـيـات أقل من السلعـة. وبـالمثل، إذا انخفض سعرها، وبقيت الأشيـاء الاخرى مـتساوية، فإن الكميات المطلوبة تزيد.

فلمـاذا تميل الكمـيـات المطلوبة الى الانخـفـاض حين ترتفـع الاسـعـار؟ يحـدث ذلك لسـبـبين. الاول هو **اثر الاسـتـبـدال** (**substitution effect**). فـحين ترتفـع اسـعـار سلعـة مـعـينة، فـإني استبدل بها سلعة اخرى مشابهة (اذا ارتفعت اسعار لحم العجل فإني استبدل به الدجاج). والسبب الثـاني لتأثير ارتفـاع السعر

الشكل ٣ - ١ . منحنى طلب منحدر الى الاسفل يربط الكمية المطلوبة بالسعر.

في منحنى طلب الرقائق تقاس الاسعار على المنحنى العمودي في حين تقاس الكميات المطلوبة على المحور الافقي. ويوضع كل زوج من (س، ك) من الجدول ٣ - ١ كنقطة ثم يمرر منحنى متصل على كل النقاط ليعطي منحنى الطلب ط ط. ويصور الميل السلبي لمنحنى الطلب «قانون الطلب المنحدر الى أسفل».



(١) سنناقش لاحقاً في هذا الفصل العوامل الاخرى المؤثرة على الطلب، بما في ذلك الدخل والذوق. ويعني تعبير «مع بقاء الأشياء الاخرى متساوية» اننا نغير السعر من دون تغيير أي من العوامل الاخرى التي تقرر الطلب.

الذي يخفض المشتريات هو **أثر الدخل** (Income Effect). ويصبح لهذا السبب دور، لأنه حين يرتفع سعر سلعة ما فإني أجد نفسي، والى حدّ ما، أكثر فقراً من ذي قبل. فإذا تضاعفت اسعار البنزين، فإن دخلي الحقيقي يصبح في الواقع اقل، لذلك سيكون من الطبيعي أن أكبح استهلاكي من البنزين والبضائع الاخرى.

طلب السوق

اقتصرت مناقشتنا حتى هذا الحدّ على منحنى الطلب. لكن لمن هو الطلب؟ لي؟ لك؟ للجميع؟ ان المواد الاساسية التي يبنى منها الطلب هي أذواق الافراد وحاجاتهم. الا اننا في هذا الفصل سنركز دائماً على «طلب السوق»، والذي يمثل المجموع الاجمالي لطلبات الافراد. ويمكن ايجاد منحنى طلب السوق بجمع الكميات المطلوبة لجميع الافراد وعند كل سعر. وطلب السوق هو ما يمكننا مراقبته في عالم الواقع.

فهل يخضع منحنى طلب السوق لقانون الطلب المنحدر الى أسفل؟ انه يخضع له بالتأكيد. فإذا انخفضت الاسعار مثلاً، فإن الاسعار الادنى ستجتذب مستهلكين جدد، عن طريق اثر الاستبدال. اضافة الى ذلك، فإن خفض السعر سيدفع المستهلكين الحاليين الى استهلاك المزيد بسبب اثر الدخل واثر الاستبدال. وبعكس ذلك، فإن ارتفاعاً في سعر سلعة ما سيدفعنا الى خفض مشترياتنا منها.

ويمكننا بيان قانون الطلب المنحدر الى اسفل في حالة الحاسوبات الشخصية. ففي بداية عقد الثمانينات كانت اسعار الحاسوبات فلكية، ولم تكن موجودة الا لدى بعض المؤسسات القليلة، وعدد أقل بكثير من المنازل. كان الناس يستخدمون الالات الكاتبة أو الاقلام لكتابة اوراقهم، ويقومون بالحسابات بأيديهم.

لكن سعر الحاسوبات الشخصية انخفض بحدة خلال العقد الماضي. ومع ازدياد اعداد الناس القادرين على شرائها، انتشر استخدامها على نطاق واسع في العمل، والمدرسة، والتسلية أيضاً. فقد جذب السعر الادنى مشترين جدداً. ولم تنته ثورة الحاسوب حتى اليوم. فمع استمرار خفض اسعارها، فسوف يجد اناسٌ آخرون ان من المجدي شراء حاسوبهم الاول، أو شراء واحد اضافي.

ما يكمن خلف منحنى الطلب

ما الذي يقرر منحى طلب السوق لرقائق الذرة أو السيارات أو الحاسوبات؟ ثمة تشكيلة كاملة من العوامل تؤثر على الكمية التي سيتم طلبها عند سعر معين : متوسط الدخل، عدد السكان، اسعار السلع ذات العلاقة ومدى توفرها، الذوق الفردي والعام، ومؤثرات خاصة اخرى.

- «معدل دخل» المستهلكين من العوامل الرئيسية في تقرير حجم الطلب. فمع ازدياد مداخيل الناس، يزداد ميلهم الى شراء كل شيء تقريباً، حتى وان لم تتغير الاسعار.
- «حجم السوق» : ويقاس بعدد السكان مثلاً : يؤثر بشكل واضح على منحنى طلب السوق. فكاليفورنيا مثلاً والتي يبلغ عدد سكانها ٣٠ مليون نسمة، تميل الى شراء مايعادل ٣٠ ضعفاً من التفاح والسيارات، اكثر من جزيرة رود التي عدد سكانها مليون نسمة.
- اسعار «السلع المماثلة» تؤثر على طلب سلعة ما. ثمة صلة مهمة بشكل خاص ما بين السلع البديلة (السلع التي تميل الى القيام بالوظيفة نفسها، مثل رقائق الذرة وطحين الشوفان، وأقلام الحبر وأقلام الرصاص، والقطن والصوف، أو النفط والغاز الطبيعي) . فالطلب على السلعة أ سيميل الى الانخفاض إذا كان سعر السلعة البديلة ب منخفضاً. (على سبيل المثال، إذا ارتفع سعر الغاز الطبيعي. فهل سيزيد ذلك الطلب على النفط أم يقلله ؟).
- علاوة على هذه العناصر الموضوعية، يتوجب علينا أن نضيف مجموعة من العناصر الشخصية تسمى «الاذواق أو الخيارات». يمثل الذوق مجموعة متنوعة من المؤثرات الثقافية والتاريخية. وقد تكون انعكاساً حقيقياً لحاجات فسيولوجية أو سيكولوجية (حاجة للسوائل، أو الحب، أو الاثارة). وقد تتضمن تلبية رغبة شديدة مصطنعة (كالسجائر، أو المخدرات، أو سيارات السباق الفاخرة). وقد تتضمن قدراً كبيراً من التقاليد أو الدين (فأكل لحم العجل شائع في أمريكا، لكنه محظور في الهند، في حين أن السمك الهلامي بالكاري هو من الوجبات اللذيذة في اليابان).
- أخيراً، فلكل سلعة بشكل عام مؤشرات خاصة تدفع الى طلبها (فسقوط المطر يساهم في طلب المظلات، وسقوط الثلج يؤثر في مبيعات أدوات التزلج، وشكل الأمواج يؤثر في طلب الواح التزلج على الأمواج. اضف الى ذلك، فإن توقع الاوضاع الاقتصادية المستقبلية، خاصة بالنسبة للأسعار، قد يكون له تأثير مهم على الطلب).

وقد قمنا باختصار الامور المحددة للطلب في الجدول ٣ - ٢.

التغير في الطلب

مع تطور الحياة الاقتصادية يتغير الطلب دون توقف. وتبقى منحنيات الطلب على حالها في الكتب الدراسية.

فلماذا ينتقل منحنى الطلب؟ لأن المؤثرات الاخرى غير المتعلقة بسعر السلعة تتغير.

العوامل المؤثرة في منحنى الطلب	مثال على السيارات
١ – معدل الدخل.	مع ازدياد المداخيل، يزيد الناس مشتريات السيارات
٢ – السكان.	حين يكون عدد السكان أكبر تزداد مشترياتهم من السيارات.
٣ – أسعار السلع المماثلة.	انخفاض سعر البنزين يزيد الطلب على السيارات
٤ – الأذواق.	الحصول على سيارة جديدة يصبح رمزاً للمكانة
٥ – مؤثرات خاصة.	تشتمل المؤثرات الخاصة على توفر الطرق ، وجودتها وشبكة السكك الحديدية، وتوقع ارتفاع الاسعار في المستقبل، الخ.

الجدول ٣ - ٢ عوامل عدة تؤثر على منحنى الطلب

على سبيل المثال، هناك اسباب محتملة عديدة للزيادة الحادة في طلب الامريكيين على السيارات منذ العام ١٩٥٠ وحتى ١٩٩٠ : فقد تضاعف معدل الدخل الحقيقي للامريكيين بنسبة الضعفين تقريباً، وازداد عدد السكان البالغين أكثر من النصف، وحدث تراجع في توفر وسائل نقل محلية بديلة (الحافلات، والحافلات الكهربائية، والسكك الحديدية). وكانت نتيجة كل هذه التغيرات انتقال منحنى الطلب على السيارات ناحية اليمين.

الأثر الصافي للتغيرات في العناصر التي يقوم عليها الطلب هو ما ندعوه «زيادة الطلب». ويبين الشكل ٣ - ٢ زيادة في الطلب على السيارات، على شكل انتقال منحنى الطلب ناحية اليمين. لاحظ أن الانتقال يعني أن المزيد من السيارات سوف يباع مهما كان السعر.

يمكنك ان تختبر نفسك بالاجابة على الأسئلة التالية : هل سيؤدي شتاء دافيء الى نقل منحنى الطلب على محروقات التدفئة ناحية اليمين ام ناحية اليسار؟ لماذا؟ ما الذي سيحدث للطلب على تذاكر البيسبول، إذا فقد الشبان اهتمامهم بهذه اللعبة وأصبحوا يشاهدون كرة السلة بدلاً منها؟ ما الذي يمكن أن يحدثه هبوط حاد في سعر الحاسوبات الشخصية على طلب الآلات الكاتبة ؟ ما الذي يحدث للطلب على التعليم الجامعي إذا انخفضت الاجور بالنسبة الى وظائف عمال المصانع، التي لا تتطلب درجات جامعية ؟.

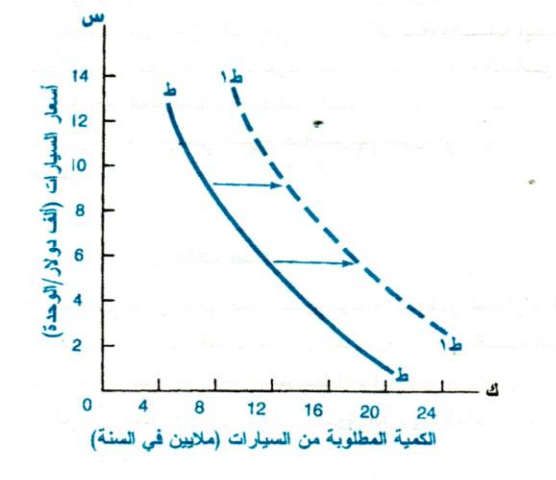
لا تخلط بين الحركة على طول المنحنى وانتقال المنحنيات. *يجب عدم الخلط بين التغير في الطلب (والذي يشير الى انتقال منحنى الطلب) والتغير في الكميات المطلوبة (والتي تعني التحرك الى نقطة مختلفة على منحنى الطلب ذاته بعد تغير السعر).*

يحدث التغير في الطلب حين يتبدل احد العوامل التي يقوم عليها منحنى الطلب. خذ مثلاً البيتزا. إذا زاد الدخل، فسوف يرغب المستهلك في شراء المزيد من البيتزا، حتى وان لم يتغير السعر. بكلمات اخرى، زيادة الدخل تزيد الطلب وينتقل منحنى الطلب على البيتزا ناحية اليمين.

بعكس ذلك، سيميل المستهلكون الى شراء المزيد من البيتزا حين تصبح البيتزا أرخص ثمناً، إذا بقيت جميع الاشياء

الشكل ٣ - ٢. الزيادة في الطلب على السيارات

مع تغير العناصر التي يقوم عليها الطلب، يتأثر الطلب على السيارات،. نرى هنا تأثير ارتفاع متوسط الدخل، وزيادة السكان، وانخفاض اسعار البنزين على طلب السيارات. فلماذا تقود هذه العوامل الى زيادة الطلب ؟.



الاخرى متساوية. لكن الزيادة في المشتريات لا تنجم عن زيادة في الطلب بل عن انخفاض السعر. ويمثل هذا التغيّر «حركة على طول » منحنى الطلب، وليس «انتقالاً» لمنحنى الطلب. فحركة على طول منحنى الطلب تعني أن «الاشياء الاخرى بقيت متساوية» عندما تغير السعر.

ب جـدول العـرض

دعونا الان ننتقل من الطلب الى العرض. يشتمل جانب العرض لسوق ما عادة على الشروط التي تنتج وتبيع المؤسسات منتجاتها بناء عليها. وبشكل أدق، يربط جدول العرض الكميات المعروضة من سلعة ما بسعرها في السوق، شريطة ابقاء الاشياء الاخرى ثابتة، مثل تكاليف الانتاج، وأسعار السلع المماثلة، وسياسات الحكومة.

يبين جدول العرض (Supply Schedule) (ومنحنى العرض Supply Curve) لسلعة ما، العلاقة ما بين سعر السوق، والكمية من تلك السلعة التي يرغب المنتجون في انتاجها وبيعها، على أن تبقى الأشياء الاخرى ثابتة.

منحنى العـرض

يعرض الجدول ٣ – ٣ جدول عرض افتراضي لرقائق الذرة، ويعين الشكل ٣ – ٣ موقع البيانات الموجودة في الجدول على شكل «منحنى العرض». وتوضح هذه البيانات أنه حين يكون سعر رقائق الذرة دولاراً واحداً للصندوق.، فإنه لن يتم انتاج اي صندوق من رقائق الذرة. فحين يكون السعر منخفضاً الى هذا الحد، فقد يرغب منتجو الوجبات المصنوعة من الحبوب أن يكرسوا جهود مصانعهم لانتاج انواع اخرى من وجبات الحبوب، مثل رقائق النخالة، التي تعطيهم ربحاً أكثر من رقائق الذرة. وحين ترتفع اسعار رقائق الذرة، فسوف تزداد كميات رقائق الذرة المنتجة، وحين تزداد الاسعار اكثر فسوف يجد منتجو وجبات الحبوب ان من المربح لهم اضافة المزيد من العمال، والماكينات لصنع رقائق الذرة، وتعبئتها في صناديق، وبناء المزيد من مصانع رقائق الذرة. وكل هذه الامور سوف تزيد من انتاج رقائق الذرة حين ترتفع اسعار السوق.

يعرض الشكل ٣ – ٣ الحالة النموذجية لمنحنى العرض المائل الى اعلى للسلع الفردية. وأحد الأسباب المهمة لميل المنحنى الى اعلى نجده فيما سوف تتعلمه في وقت لاحق عن «قانون تناقص العوائد». وسوف يوضح النبيذ هذا القانون المهم. فإذا طلب المجتمع المزيد من النبيذ، صار من الضروري اضافة المزيد من العمال الى المواقع المحدودة من الأرض الصالحة لانتاج عنب النبيذ. وسيقل ما يضيفه كل عامل جديد من انتاج اضافي باضطراد. وبالتالي، فإن السعر اللازم للحصول على انتاج اضافي من النبيذ سوف يرتفع. وبرفع أسعار النبيذ يمكن للمجتمع أن يقنع المنتجين بإنتاج وبيع المزيد من النبيذ، وبالتالي كون منحنى العرض للنبيذ مائلاً الى اعلى. وينطبق التبرير ذاته على العديد من السلع الأخرى أيضاً.

ما يكمن خلف منحنى العرض

في معرض دراستنا للقوى التي تقرر منحنى العرض، فإن هناك نقطة أساسية لابد من التنبه لها حول سلوك المؤسسات التي تعرض سلعها، وهي أن المنتجين يعرضون السلع بهدف الربح، وليس بدافع الصدقة أو التسلية. فعلى سبيل المثال: يعرض منتج وجبات الحبوب المزيد من رقائق الذرة بسعر اعلى؛ لأن من الاربح له فعل ذلك، وبعكس ذلك، حين يهبط سعر رقائق الذرة الى سعر يقل عن تكلفة الانتاج، فسوف يتحول منتجو وجبات الحبوب الى انتاج شيء آخر غير تلك الوجبات.

ثمة عنصر رئيسي يقوم عليه منحنى العرض هو «تكلفة الانتاج». فحين تكون تكلفة الانتاج لسلعة ما منخفضة، مقارنة مع سعر السوق، فإن من المربح للمنتجين أن يعرضوا قدراً كبيراً منها. وحين تكون تكلفة الانتاج عالية مقارنة بالسعر، فإن الشركات تنتج القليل منها، وتتحول الى سلع أخرى، أو قد تخرج ببساطة من السوق .

تتقرر تكاليف الانتاج بشكل أساسي «بأسعار المدخلات والتقدم التكنولوجي». ومن الواضح أن لسعر المدخلات، مثل العمالة، والطاقة، أو الماكينات تأثير مهم للغاية على تكلفة انتاج مستوى معين من المنتجات. مثلاً: حين ارتفعت اسعار النفط بحدة خلال السبعينات، فقد رفع ذلك اسعار الطاقة على الصانعين، وزاد تكاليف انتاجهم، وخفض ما يعرضونه. وبعكس ذلك، حين انخفضت أسعار الفائدة في أوائل التسعينات، فقد خفض ذلك تكاليف الانتاج بالنسبة للعديد من المؤسسات التي اعتمدت على الاقتراض .

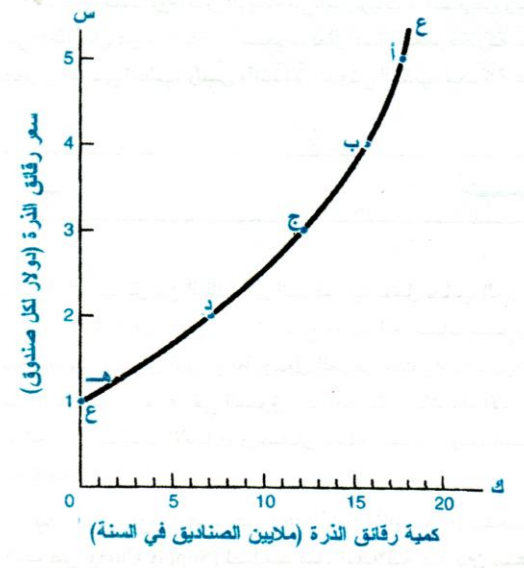
ثمة عامل آخر في تقرير تكاليف الانتاج لايقل اهمية هو

جدول عرض لرقائق الذرة

	(١) السعر ($ لكل صندوق) س	(٢) الكمية المطلوبة (ملايين الصناديق كل سنة) ك
أ	٥	١٨
ب	٤	١٦
جـ	٣	١٢
د	٢	٧
هـ	١	٠٠

الجدول ٣ - ٣. جدول العرض يربط الكميات المعروضة بالسعر

يبيّن الجدول كمية رقائق الذرة التي ينتجها صانعو رقائق الذرة ويبيعونها عند كل سعر. لاحظ العلاقة الايجابية بين السعر والكمية المعروضة.



الشكل ٣ - ٣. منحنى العرض يربط الكميات المعروضة بالسعر.

يعين منحنى العرض سعر وكمية كل فئة من الجدول ٣ - ٣. ويمر منحنى متصل من خلال تلك النقاط ليعطي منحنى العرض المائل الى اعلى ع ع .

«التقدم التكنولوجي»، والذي يشتمل على تغيرات تقلل من كمية المدخلات الضرورية لإنتاج الكمية ذاتها من المخرجات. وهو يغطي كل شيء من الاكتشافات العلمية الفعلية، الى التطبيق الافضل للتكنولوجيا الموجودة الى مجرد اعادة تنظيم دورة العمل. مثلاً، أصبح الصانعون اكثر كفاءة بكثير خلال العقد الماضي أو نحوه ذلك. فقد أصبح انتاج سيارة يتطلب ساعات عمل أقل بكثير مما كان عليه الحال قبل ١٠ سنوات. وبفضل هذا التقدم يمكن لصانعي السيارات ان ينتجوا المزيد من السيارات بالسعر ذاته. مثال آخر. إذا راجع احد البنوك اجراءاته بحيث يمكن للموظفين فتح حساب جارلعميل جديد بتعبئة نموذج طلب قصير واحد – بدلاً من النماذج الخمسة أو الستة السابقة – فإن ذلك، أيضاً، يخفض تكلفة الإنتاج.

لكن تكلفة الانتاج ليست المكون الوحيد لمنحنى العرض. فالشركات متنبهة على الدوام للفرص البديلة التي تتيح لها استخدام اصولها الانتاجية. لذلك فإن العرض يتأثر «بأسعار السلع المماثلة»، خاصة السلع التي يمكن استبدالها بسهولة كنتاج لعملية الانتاج. فإذا ارتفع سعر بديل مُنتَج، فإن عرض بديل آخر سوف ينخفض. مثلاً، تصنع كل شركة من شركات صنع السيارات عادة عدة موديلات مختلفة من السيارات. فإذا زاد الطلب على أحد الموديلات، وارتفع سعره، فإن الشركة ستحول المزيد من خطوط الانتاج لصنع ذلك الموديل، وسوف ينخفض عرض الموديلات الاخرى. أو إذا ارتفع الطلب على الشاحنات، وارتفع سعرها أيضاً، فإنه يمكن تحويل المصنع كله لانتاج الشاحنات، وسيهبط عرض السيارات الاخرى.

«لسياسة الحكومة» أيضاً تأثير مهم على منحنى العرض. فالاعتبارات الصحية والبيئية تقرر اي انواع التكنولوجيا يمكن استخدامه، في حين يمكن للضرائب وقوانين الحد الادنى للأجور أن تؤثر كثيراً في رفع سعر المدخلات. وفي الصناعات مثل تلفزيون الكوابل، تؤثر تنظيمات الحكومة على عدد الشركات التي يمكنها المنافسة في السوق، وفي نوع الخدمات التي يمكنها تقديمها. ولسياسات الحكومة التجارية تأثير رئيسي على العرض، فحين يفتح اتفاق للتجارة الحرة اسواق الولايات المتحدة أمام السلع المكسيكية، فإن ذلك يزيد العرض.

أخيراً، ثمة «مؤثرات خاصة» تؤثر في منحنى العرض. حيث أن للطقس تأثيراً مهماً على الزراعة وعلى صناعة التزلج. وقد طُبعت صناعة الحاسبات بروح تواقة للابداع، قادت الى فيض متصل من المنتجات الجديدة. وتؤثر على العرض أيضاً بنية

عوامل تقرر منحنى العرض	أمثلة من صناعة السيارات
١ – التكنولوجيا.	التصنيع المبرمج بواسطة الحاسوب يخفض تكلفة لانتاج ويزيد العرض.
٢ – أسعار المدخلات.	خفض الاجور المدفوعة للعمال يخفض تكاليف الانتاج ويزيد العرض.
٣ – أسعار السلع المماثلة.	إذا ارتفع سعر الشاحنات يهبط عرض السيارات.
٤ – سياسة الحكومة.	إلغاء الحصص والتعرفة الجمركية على السيارات المستوردة يزيد من عرض السيارات.
٥ – مؤثرات خاصة.	إذا خفضت الحكومة القواعد والاجراءات المفروضة على معدات السيطرة على التلوث فقد يرتفع المعروض من السيارات.

الجدول ٣ - ٤ . يتأثر العرض بتكاليف الانتاج وعوامل اخرى.

السوق، ولتوقعات ارتفاع الاسعار مستقبلاً تأثير كبير على قرارات العرض.

ويبرز الجدول ٣ – ٤ أهم مقررات العرض مستخدمة السيارات كمثال.

التغير في العرض

تغير قطاعات الاعمال باستمرار خليطها من المنتجات والخدمات التي تقدمها. فما الذي يكمن خلف تلك التغيرات في سلوك العرض ؟

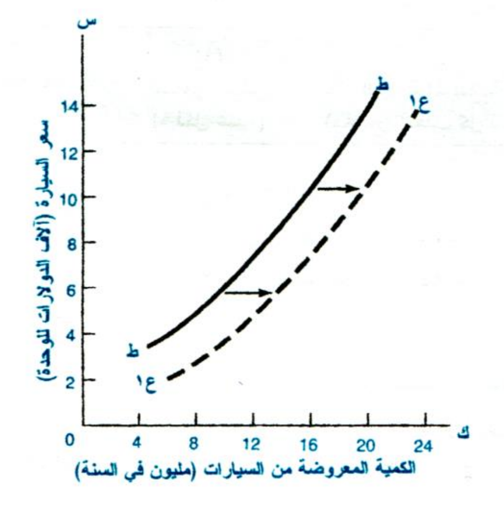
يتغير العرض حين تتغير أية مؤثرات عدا السعر الخاص بالسلعة. وحين نعبر عن ذلك بمنحنى العرض، نقول ان العرض يزداد (أو ينقص) حين تزيد الكميات المعروضة (أو تنقص) عند كل سعر في السوق.

فحين تتغير اسعار السيارات، يغير المنتجون انتاجهم والكميات المعروضة، لكن العرض ومنحنى العرض لا يتبدلان. وبعكس ذلك، حين تؤدي مؤثرات اخرى الى تغيير العرض، يتغير العرض، وينتقل منحنى العرض.

ويمكننا توضيح التغير في عرض السوق من السيارات . فقد يزداد العرض اذا خفض تصميم الحاسوب، المعدّ لخفض تكلفة التصنيع، من اليد العاملة اللازمة لانتاج السيارات، وإذا خفضت اجور عمال صناعة السيارات، وإذا سمح لصانعي السيارات اليابانية بتصدير المزيد من السيارات الى الولايات المتحدة، أو إذا الغت الحكومة بعض المتطلبات التنظيمية المفروضة على الصناعة. ويمكن لأي من هذه العناصر أن يزيد المعروض من السيارات في الولايات المتحدة وعند كل سعر. ويبين الشكل ٣ – ٤ زيادة في المعروض من السيارات.

الشكل ٣ - ٤ . زيادة العرض من السيارات.

مع انخفاض تكاليف الانتاج أو ازدياد المنافسة اليابانية، يزداد المعروض من السيارات. عند كل سعر سيواصل المنتجون المحليون والاجانب انتاج المزيد من السيارات، وسوف ينتقل منحنى العرض تبعاً لذلك الى اليمين (ما الذي يمكن أن يحدث لمنحنى العرض اذا فرض الكونغرس كوتا تقيّد المستورد من السيارات؟).



كي تختبر ما فهمته عن انتقال العرض، فكّر في الأمور التالية : ما الذي قد يحدث لمنحنى عرض النفط إذا ادت الاضطرابات في روسيا الى خفض انتاج النفط؟ ماذا يمكن أن يحدث لمنحنى عرض البندورة في الولايات المتحدة إذا الغي اتفاق التجارة الحرة جميع التعرفة الجمركية وحصص الاستيراد ؟

ما الذي يمكن أن يحدث لمنحنى عرض الطائرات إذا ما ارتفعت اجور عمال صناعة الطائرات ؟

تذكير حول انتقال العرض في مقابل الحركة على طول منحنى العرض : *عند الاجابة على الأسئلة السابقة، تذكر دائماً الفرق ما بين حركة على طول منحنى العرض، وانتقال منحنى العرض. فحين يزداد المعروض من الدجاج رداً على ارتفاع الاسعار، فتلك حركة على منحنى العرض. أما عندما يزداد المعروض من الدجاج لان سعر علف الدواجن قد هبط فذلك انتقال لمنحنى العرض.*

ج تــوازن العــرض والطــلب

حتى هذه النقطة درسنا العرض والطلب كل على حدة. ونحن نعرف الكميات التي يتم بيعها وشراؤها طوعاً عند كل سعر. ورأينا أن المستهلكين يطلبون كميات مختلفة من رقائق الذرة، والسيارات، والحاسبات بناءً على أسعار تلك السلع. وبالمثل فإن المنتجين يعرضون طوعاً كميات مختلفة من تلك السلع اعتماداً على اسعارها. لكن كيف يمكننا وضع هذين الجانبين للسوق معاً ؟

الجواب هو أن العرض والطلب يتفاعلان معاً لايجاد توازن ما بين السعر والكمية. أو ما يسمى توازن السوق. ويحدث **توازن السوق** (Market Equilibrium) عند ذلك السعر أو الكمية التي تكون فيها القوى المؤثرة في العرض والطلب متوازنة، وتكون الكميات التي يريد البائعون بيعها مساوية تماماً للكميات التي يريد المشترون شراءها عند سعر التوازن. والسبب في أننا نسمي ذلك توازناً هو أنه، حين يكون العرض والطلب متوازنين، فليس ثمة سبب في أن يرتفع السعر أو يهبط، طالما بقيت الأشياء الاخرى دون تغيير.

دعونا نعالج مثال رقائق الذرة في الجدول ٣ – ٥ لنر كيف يقرر العرض والطلب توازن السوق . الأرقام الموجودة في هذا الجدول مأخوذة من الجدول ٣ – ١ و ٣ – ٣. ولايجاد سعر وكمية السوق، نجد سعراً تتوافق فيه الكميات المرغوب بيعها وشراؤها. إذا جربنا اعتماد سعر ٥ دولارات للعلبة، فهل سيدوم ذلك طويلاً؟ من الواضح أن الجواب لا. فكما يبين الصف أ في الجدول ٥ – ٣، سيرغب المنتجون في بيع ١٨ مليون علبة سنوياً إذا كان السعر ٥ دولارات، في حين أن الطالبين يريدون شراء ٩ ملايين فقط. الكميات المعروضة بسعره ٥ دولارات تزيد عن الكميات المطلوبة. ومخزون رقائق الذرة يتكدس في المتاجر. وحيث أن كمية كبيرة من علب رقائق الذرة تطارد عدداً قليلاً من المستهلكين، لذلك سيميل سعر الرقائق الى الهبوط كما هو ظاهر في العمود (٥) من الجدول ٣ – ٥.

دمــج العــرض والطلب لرقائــق الــذرة

	(١) السعر الممكن ($ لكل علبة)	(٢) الكمية المطلوبة (ملايين العلب كل سنة)	(٣) الكمية المعروضة (ملايين العلب كل سنة)	(٤) حالــة الســوق	(٥) الضغط على الســعر
أ	٥	٩	١٨	فائض عرض	↓ إلى أسفل
ب	٤	١٠	١٦	فائض عرض	↓ إلى أسفل
جـ	« ٣ »	« ١٢ »	« ١٢ »	متوازن	متعادل
د	٢	١٥	٧	نقص عرض	↑ إلى أعلى
هـ	١	٢٠	٠٠	نقص عرض	↑ إلى أعلى

الجدول ٣ – ٥. توازن السعر يحدث حين تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة.

لا تتساوى الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة إلا عند سعر التوازن البالغ ٣ دولارات للعلبة الواحدة. حين يكون السعر منخفضاً جداً يكون هناك نقص في العرض ويميل السعر إلى الارتفاع والسعر المرتفع جداً يولد فائضاً في العرض، يؤدي إلى خفض السعر.

لنجرب سعر ٢ دولار. فهل يؤدي هذا السعر الى تصفية السوق؟ ان نظرة سريعة إلى السطر د تبين لنا انه عند هذا السعر فإن الاستهلاك سيزيد عن الانتاج. وسوف تبدأ الرفوف الطويلة في المتاجر تفرغ من علب رقائق الذرة. وحين يبدأ الناس في التزاحم بحثاً عن رقائق الذرة فسوف يؤدي ذلك الى رفع سعرها ، كما هو موضح في العمود ٥ من الجدول ٣ – ٥.

يمكننا أن نجرب أسعاراً أخرى، لكن يمكننا بسهولة أن نرى بأن سعر التوازن هو ٣ دولارات أو السطر جـ في الجدول ٣ – ٥. فعند سعر ٣ دولارات يتساوى بالضبط الطلب الذي يرغبه المستهلكون مع الانتاج الذي يريده المنتجون، حيث يساوي المعروض والمطلوب ١٢ وحدة. ولا يمكن للمستهلكين والمنتجين أن يتخذوا قرارات متناغمة إلا عند سعر ٣ دولارات.

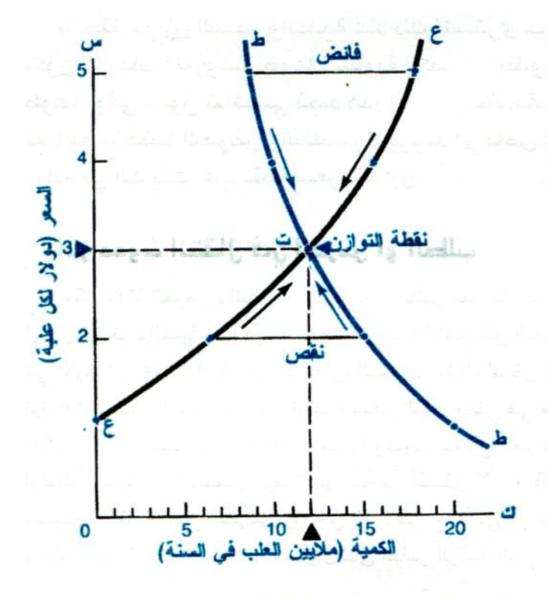
عند سعر التوازن البالغ ٣ دولارات ليس هناك أي توجه، لان يرتفع السعر أو ينخفض، ويحافظ ما هو موجود في المتاجر على كميته لا يتكدس ولا يشح. ونقول أيضاً أن سعر ٣ دولارات هو سعر يؤدي الى تصفية السوق. وهذا يشير إلى أن جميع طلبات العرض والطلب قد تمت تلبيتها. فقد «تمّ تصفية» الدفاتر من أية طلبات، ولبيت رغبات العارضين والطالبين.

التوازن باستخدام منحنيات العرض والطلب

يمكن استخدام العرض ومنحنى الطلب لتوضيح التوازن في السوق، كما في الشكل ٣ – ٥، ويجمع هذا الشكل ما بين منحنى العرض من الشكل ٣ – ٣ مع منحنى الطلب من الشكل ٣ – ١. والجمع بين الرسمين البيانيين ممكن لانهما رُسما بناء على الوحدات نفسها على كل محور.

نجد توازن السوق بالبحث عن السعر الذي تتساوى فيه الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. «ويتحقق سعر التوازن عندما يقاطع منحنيا العرض والطلب عند النقطة ت».

فكيف نعرف بأن تقاطع كل من منحنى العرض ومنحنى الطلب هو توازن السوق؟ دعونا نكرر تجربتنا السابقة. لنبدأ بالسعر المرتفع الأولي وهو ٥ دولارات للعلبة، الظاهر في أعلى محور السعر في الشكل ٣ – ٥. عند ذلك السعر يريد العارضون بيع أكثر مما يرغب المشترون في شرائه. والنتيجة هي «فائض عرض»، أو زيادة في الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة، مبينة في الشكل بخط معنون بكلمة «فائض». وتبين الاسهم المرسومة على طول المنحنى الاتجاه الذي تميل الاسعار الى التحرك اليه حين يكون



الشكل ٣ – ٥. يتحقق توازن السوق عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب.

يتحقق كل من السعر التوازني والكمية التوازنية في السوق عند تقاطع منحنيا العرض والطلب. فعند سعر ٣ دولارات، عند النقطة ت ، تكون الشركات مستعدة لعرض ما يطلبه المستهلكون طواعية. وحين يكون السعر منخفض جداً (لنقل ٢ دولار)، فإن الكمية المطلوبة ستزيد عن الكمية المعروضة، فيحدث نقص، وتدفع الاسعار الى اعلى باتجاه سعر التوازن. ما الذي يحدث حين يكون السعر ٤ دولارات ؟

هناك فائض عرض في السوق.

عندما يكون السعر منخفضاً بمستوى ٢ دولار لعلبة، يُظهر السوق «نقصاً»، أو زيادة في الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة، يبينها خط معنون بكلمة «نقص». وفي هذه الحالة يؤدي تنافس المشترين على السلع المحدودة الى ارتفاع السعر، كما هو مبين في الشكل ٣ – ٥ بالأسهم الموجهة الى اعلى.

نرى الأن أن الميزان أو توازن العرض والطلب يتحقق عند النقطة ت، «حيث يتقاطع منحنيا العرض والطلب». وتكون الكميات المطلوبة والمعروضة، عند النقطة ت، حيث السعر ٣ دولارات للعلبة ولكمية ١٢ وحدة، متساوية، ولا يوجد أي نقص أو فائض، ولا يوجد أي توجه لارتفاع السعر أو انخفاضه. فعند النقطة ت، وعند النقطة ت فقط، تكون قوى العرض والطلب متوازنة واستقر السعر عند مستوى يمكن تثبيته.

يتحقق توازن السعر والكمية عند ذلك المستوى حين تكون الكميات المعروضة طوعاً مساوية للكميات المطلوبة طوعاً. وفي سوق تنافسي نجد هذا التوازن عند نقطة تقاطع منحنيا العرض والطلب. ولا يوجد أي نقص أو زيادة في الكميات عند نقطة سعر التوازن.

اثر حدوث انتقال في العرض أو الطلب

يمكن لاداة العرض والطلب أن تقدم أكثر بكثير مما يخبرنا به توازن السعر والكمية. فيمكن استخدامها أيضاً للتنبؤ بأثر التغير في الاوضاع الاقتصادية على الاسعار والكميات. مثلاً، افرض أن نوبة من الطقس السيء أدت الى ارتفاع سعر الذرة، والتي هي من المكونات الاساسية لرقائق الذرة. فهذا يحرك منحنى العرض لرقائق الذرة إلى اليسار. وهذا موضح في الشكل ٣ – ٦ (أ)، حيث انتقل منحنى عرض رقائق الذرة من ع ع الى ع$_1$ ع$_1$. وبعكس ذلك لم يتحرك الطلب، فما زال لدى الناس الرغبة ذاتها في تناول وجبات الافطار، التي عمادها رقائق الذرة، سواء كان المحصول جيداً أم سيئاً.

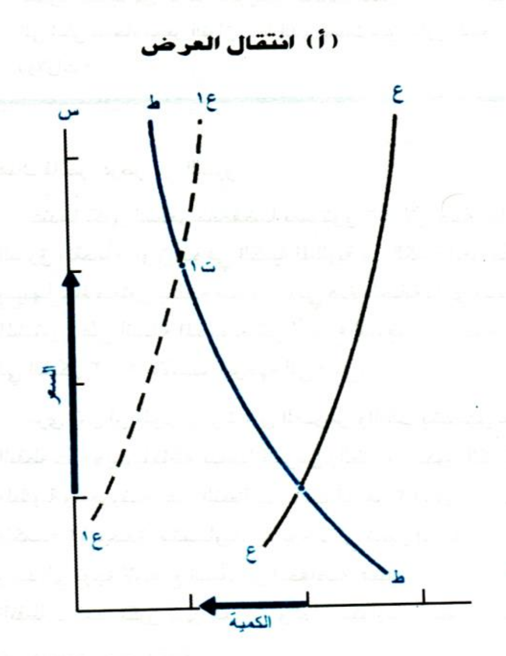
فماذا سيحدث في سوق رقائق الذرة ؟ لقد تسبب سوء المحصول في جعل منتجي رقائق الذرة ينتجون كميات أقل منها، حسب السعر القديم، لذلك تزيد الكميات المطلوبة عن الكميات المعروضة. وبالتالي يرتفع سعر علبة رقائق الذرة، مما يشجع الانتاج، ويزيد بالتالي الكميات المعروضة، ويحد في الوقت نفسه من الاستهلاك، ويخفض الكميات المطلوبة، تواصل الاسعار الارتفاع الى ان تعود الكميات المطلوبة والكميات المعروضة الى التساوي مرة أخرى، عند سعر التوازن الجديد.

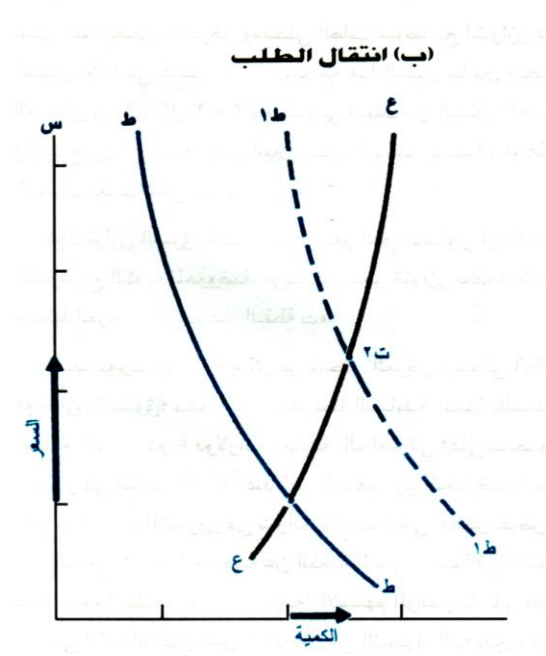
وكما يبين الشكل ٣ – ٦ (أ)، نجد التوازن الجديد عند نقطة التقاطع ت$_1$ لمنحنى العرض الجديد ع$_1$ ع$_1$ ومنحنى الطلب الأصلي. وهكذا فإن محصولاً سيئاً (أو أي تحرك لمنحنى العرض ناحية اليسار)، سيرفع الاسعار ويخفض الكمية المطلوبة، حسب قانون الطلب المنحدر الى أسفل.

الشكل ٣ - ٦. التغير في العرض أو الطلب يغير كل من السعر التوازني وكمية التوازن.

(أ) إذا انتقل منحنى العرض الى اليسار، فسوف يؤدي ذلك الى نقص في العرض عند السعر الاصلي، وسوف يرتفع السعر الى ان تصبح الكميات التي تباع وتشترى طوعاً متساوية عند نقطة توازن جديدة ت$_1$.

(ب) إذا انتقل منحنى الطلب الى اليمين فإن ذلك سيقود الى زيادة الطلب. وفي هذه الحالة سترتفع الاسعار ويتحرك الوضع التوازني لكل من الاسعار والكميات باتجاه النقطة ت$_2$.





	انتقال العرض والطلب	التاثير على السعر والكمية
إذا ارتفع الطلب...	ينتقل منحنى الطلب إلى اليمين، و	السعر يرتفع والكمية ترتفع
إذا انخفض الطلب...	ينتقل منحنى الطلب إلى اليسار	السعر ينخفض والكمية تنخفض
إذا ارتفع العرض...	ينتقل منحنى العرض إلى اليمين	السعر ينخفض والكمية ترتفع
إذا انخفض العرض...	ينتقل منحنى العرض إلى اليسار	السعر يرتفع والكمية تنخفض

الجدول ٣ - ٦. التاثير على السعر والكمية لمختلف حركات انتقال منحنيا العرض والطلب.

افرض ان تحسناً قد طرأ على عملية انتاج رقائق الذرة مما خفض التكاليف وزاد العرض. هذا يعني أن منحنى العرض يتحرك الى اسفل والى اليمين، راسماً منحنى جديداً هو ع١ ع١، مع نقطة توازن جديدة ت٢. فلماذا يكون سعر التوازن اكثر انخفاضاً في حين أن كمية التوازن اعلى ؟

يمكننا أيضاً استخدام اداة العرض والطلب لدراسة مدى تأثير التغيير في الطلب على توازن السوق.لنفرض أن ارتفاعاً قد طرأ على دخل الأسر، لذلك يريد الجميع أكل المزيد من رقائق الذرة. ويمكن تمثيل هذا في الشكل ٣ - ٦ (ب) على نحو «انتقال منحنى الطلب» بحيث يطلب المستهلكون كمية أكبر من رقائق الذرة (أو ربما صحناً أكبر)، مهما كان السعر. لذلك يتحرك منحنى الطلب «ناحية اليمين» من ط ط الى ط١ ط١.

يولد تغير الطلب نقصاً في رقائق الذرة عند السعر القديم، وينشأ عن ذلك تزاحم على طلب رقائق الذرة، وتجمع اصحاب المتاجر المتلهفين في الساحات، وترتفع الاسعار إلى أن يعود العرض والطلب الى التوازن عند سعر اعلى. بيانياً غَيّر ازدياد الطلب توازن السوق من ت الى ت٢ في الشكل ٣ - ٦ (ب).

في كلا المثالين انتقال منحنى العرض ومنحنى الطلب، فإن احد المتغيرات التي يقوم عليها منحنى العرض أو الطلب قد تغير. في حالة العرض، قد يكون هناك تغيراً في التكنولوجيا، أو أسعار المدخلات أو السياسة الجمركية. أما بالنسبة لانتقال منحنى الطلب فإن أحد الأمور المؤثرة على طلب المستهلك - مثل الدخل، أو عدد السكان، أو أسعار السلع المماثلة، أو الأذواق - قد تغير وتبدل بالتالي جدول الطلب (انظر الجدول ٣ - ٦).

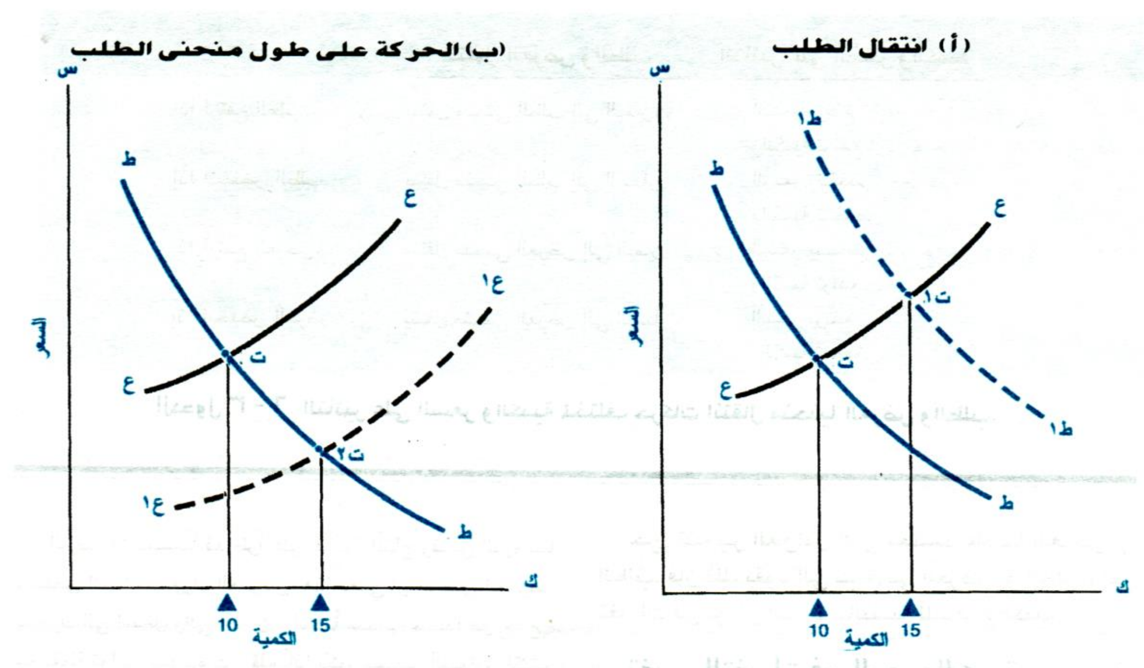
حين تتغير العوامل التي يعتمد عليها العرض أو الطلب، فإن ذلك يقود الى تبدل في العرض أو الطلب والى تغيرات في توازن السوق بالنسبة للسعر والكمية.

تفسير التغيرات في السعر والكمية

دعونا نرجع الى مثالنا عن رقائق الذرة. لنفرض أنك ذهبت الى المتجر، ووجدت ان سعر رقائق الذرة قد تضاعفت. فهل يعني ذلك أن الطلب على رقائق الذرة قد تضاعف ؟ أم هل يعني أن تكلفة انتاج رقائق الذرة قد ارتفعت؟ الجواب الصحيح . إنه من دون مزيد من المعلومات، لن تعرف السبب . فقد يكون اياً منهما، أو حتى كلاهما.! دعونا نأخذ مثالاً آخر : إذا بيع عدد قليل فقط من تذاكر السفر جواً، فهل سبب ذلك ارتفاع أجور السفر جواً ؟ أو لان الطلب على السفر جواً قد انخفض ؟ ان على شركات الطيران ان تعرف الجواب على هذا السؤال !

يتعامل علماء الاقتصاد بهذا النوع من الاسئلة طيلة الوقت : فحين تتغير الاسعار أو الكميات في احد الاسواق، هل يعكس ذلك تغيراً في جانب العرض أو في جانب الطلب ؟ في بعض الاحيان، حين تكون الاوضاع غير معقدة، فإن النظر الى السعر والكمية في وقت واحد يوضح لك ما إذا كان منحنى العرض هو الذي تبدل أو منحنى الطلب .

مثلاً: ارتفاع في سعر رقائق الذرة مصحوباً، بإنخفاض في الكمية قد يعني أن منحنى العرض قد انتقل الى اليسار (انخفاض في العرض)، في حين ان ارتفاعاً في السعر مصحوباً «بزيادة» في الكمية قد يعني أن منحنى الطلب لرقائق الذرة قد انتقل الى اليمين (زيادة في الطلب).



الشكل ٣ - ٧. انتقال المنحنيات والتحرك على طولها.

ابدأ مع نقطة توازن اولي في ت وبكمية مقدارها ١٠ وحدات. في (أ) ينجم عن الزيادة في الطلب (اي انتقال منحنى الطلب) توازن جديد من ١٥ وحدة عند ت١. وفي (ب) ينتج عن تبدل في العرض حركة على طول منحنى الطلب من ت الى ت٢.

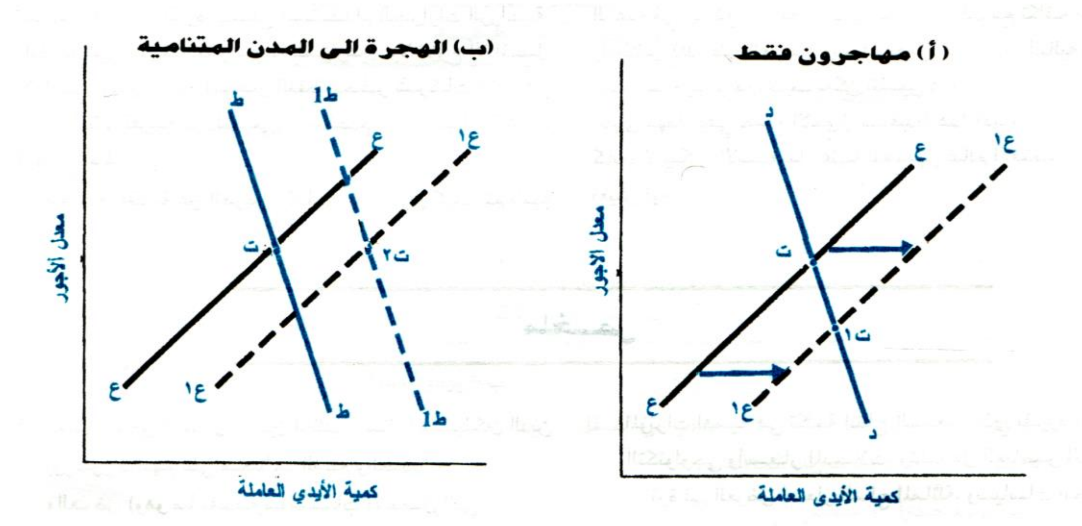
لمثال آخر: انظر الشكل ٣ - ٧. ففي الشكلين ٣ - ٧ (أ) و ٣ - ٧ (ب) تزداد الكمية. لكن في (أ) ارتفع السعر، وفي (ب) هبط السعر. يوضح الشكل ٣ - ٧ (أ) الحالة عند ازدياد الطلب، أو انتقال منحنى الطلب. ونتيجة لانتقال المنحنى فإن توازن الكمية المطلوبة يزيد من ١٠ الى ١٥ وحدة. أما حالة الحركة على طول منحنى الطلب فيوضحها الشكل ٣ - ٧ (ب) . في هذه الحالة، يؤدي انتقال منحنى العرض الى تغير توازن السوق من النقطة ت الى ت٢. ونتيجة لذلك، تتغير الكمية المطلوبة من ١٠ الى ١٥ وحدة. لكن الطلب لا يتغير في هذه الحالة، مع ان الكمية المطلوبة تزيد مع تحرك المستهلكين على طول منحنى طلبهم من ت الى ت٢ استجابة للتغير في السعر.

التبدل المتزامن في العرض والطلب

معظم قضايا العالم الاقتصادية الواقعية أكثر تعقيداً من هذه الامثلة البسيطة. فهي تشتمل على عدة قوى تعمل في وقت واحد، لا بد من فرزها. وغالباً ما يكون هناك تبدل في الوقت نفسه سواء في جانب العرض أو الطلب، وبالتالي فإن القواعد البسيطة التي أوردناها سابقاً لن تكون فاعلة.

السياسة - تأثير الهجرة على الاجور. يوضح الشكل ٣ - ٨ (أ) تحليلاً بسيطاً لقضية الهجرة باستخدام اداة العرض والطلب، حيث يؤدي تدفق المهاجرين الجدد الى انتقال منحنى عرض اليد العاملة الى اليمين، مما يدفع بالأجور الى اسفل. وإذا سألت أي شخص من غير العارفين بالاقتصاد، فسوف يؤكد لك أن ذلك هو ما حدث بالفعل.

إلا أن عدداً من الدراسات الاقتصادية العميقة لم تعطِ أي دليل على أن المهاجرين الجدد يتسببون في خفض الأجور. فمدن مثل ميامي ونيويورك التي استوعبت موجات كبيرة من المهاجرين في السنوات الاخيرة، لم تشهد هبوطاً في الاجور، مقارنة مع مدن استوعبت عدداً اقل من المهاجرين. وقد اوحى بعض علماء الاقتصاد بأن الأغلب هو ان يتحرك المهاجرون الى حيث يحتمل الحصول على عمل - أي، الى حيث يوجد طلب قوى على اليد العاملة بسبب قوة الاقتصاد المحلي. وهذا موضح في الشكل ٣ - ٨ (ب) ، حيث يؤدي انتقال منحنى الطلب الى اليمين، الى انتقال التوازن الى ت٢ مع بقاء الاجر كما كان في نقطة التوازن القديمة ت. (فما الذي قد يحدث للأجور لو لم يتحرك المهاجرون الجدد الى هناك ؟).



الشكل ٣ - ٨. لتحليل العرض والطلب يجب ابقاء جميع الاشياء الاخرى ثابتة.

في الشكل أ يتسبب المهاجرون في نقل منحنى عرض الايدي العاملة من ع ع الى ع١ ع١. ماذا يحدث إذا ذهب المهاجرون الى المدن التي لديها سوق متنام للايدي العاملة؟ تم، وكما يوضح الشكل (ب) قد لا تهبط الاجور اذا ما انتقل منحنى الطلب الى اليمين إلى ط١ ط١ في نفس الوقت الذي ينتقل فيه منحنى العرض.

ثمة توضيح آخر وهو ان المقيمين من ابناء البلد ينتقلون الى الخارج حين ينتقل المهاجرون الى الداخل، وبالتالي فإن العرض الاجمالي لليد العاملة لا يتغير. وهذا قد يبقي منحنى العرض لليد العاملة في مكانه الأصلي، ويترك الاجور دون تغيير. أخيراً، تذكر ان عدد السكان يؤثر في الطلب، كما شاهدنا في الجدول ٣ - ٢، وبالتالي، فإن من الممكن أن تؤدي موجة من المهاجرين الجدد الى زيادة الطلب على الايدي العاملة، بسبب ازدياد عدد السكان في المدينة. (هل يمكنك وضع رسم بياني يوضح ذلك؟).

كيف يمكنك عزل تأثير الهجرة على الاجور؟ الخطوة الرئيسية لعزل تأثير متغير واحد هو الابقاء على **تساوي الاشياء الاخرى** (Other things equal). وتعني هذه العبارة المهمة أن المتغير - قيد الدراسة - يتغير مع بقاء جميع المتغيرات الاخرى ثابتة. فإذا أردنا قياس تأثير الهجرة على الاجور، فإن علينا معاينة تأثير المهاجرين الجدد، حين لا يكون هناك أي تغيير على الاقتصاد المحلي، وعلى عدد المقيمين من ابناء البلد الاصليين - أي عند «ابقاء الاشياء الاخرى ثابتة». وما لم تستثنِ التأثيرات التي قد تطرأ بسبب تغير المتغيرات الاخرى، فلن يكون في وسعك قياس تأثير الهجرة بدقة.

ويصح المبدأ ذاته عند اجراء تحليل لاي سوق باستخدام العرض والطلب، فعند معاينة تأثير تبدل العرض أو الطلب، عليك أن تبقي جميع الاشياء الاخرى ثابتة، بأكبر قدر ممكن.

التقنين بواسطة الأسعار

دعونا الان نقيّم انجازات آلية السوق: بتعيين السوق لاسعار وكميات التوازن لجميع المدخلات والمخرجات، فإنه يقنن أو يوزع سلع المجتمع الشحيحة ما بين الاستخدامات المحتملة. فمن يقوم بعملية التقنين ؟ مجلس تخطيط أم مشرّع ؟ لا. السوق هو الذي يقوم بتوزيع الحصص عن طريق تفاعل العرض والطلب.وهو التقنين بواسطة الاسعار.

«أي» السلع سيتم انتاجها؟ تجيب على ذلك مؤشرات اسعار السوق. فارتفاع اسعار النفط يحث على انتاجه، في حين ان انخفاض اسعار الطعام تدفع بعوامل الانتاج الى خارج مجال الزراعة. والذين يملكون اكبر قدر من الدولارات لهم اعظم الاثر على السلع التي ستنتج.

«لمن» تُنتج هذه السلعة ؟ القدرة المادية هي التي تفرض توزيع الدخل والاستهلاك، فالذين لديهم دخل أكبر يحظون ببيوت أوسع، وملابس أكثر، واجازات أطول. فحين تدعم اكثر الحاجات التي نشعر بها بالنقود، فإنه يمكن تلبيتها من خلال منحنى الطلب.

حتى مسألة «كيف» تتقرر بقانون العرض والطلب. فحين

تنخفض اسعار الذرة، يصبح استخدام الجرارات الزراعية، وانظمة الري المكلفة غير مربح للمزارعين، ولا تزرع الا افضل الاراضي. وحين ترتفع اسعار النفط، تحفر شركات النفط في اعماق المياه القريبة من الشاطيء وتستخدم احدث تقنيات الكشف لايجاد النفط.

مع هذه المقدمة عن العرض والطلب، بدأنا نرى كيف تتم تلبية الرغبة في السلع كما يعبر عنها تفاعل الطلب مع تكلفة السلع، وانعكاس ذلك على العرض. وسوف تعمق الدراسات التالية فهمنا لهذه المفاهيم، وتبين كيف يمكن تطبيق هذه الاداة على مجالات اخرى مهمة. وفي جميع الاحوال سيفيدنا هذا الاستعراض الاولي كأداة لا يمكن الاستغناء عنها لتفسير عالم الاقتصاد الذي نعيش فيه.

ملخص

١ - يمثل السوق التفاعل ما بين الطلب - مثل المستهلكين الذين يوزعون دخلهم على مختلف السلع والخدمات المتوفرة - والعرض (وهو ما تقدمه مؤسسات الاعمال التي تنتج من السلع الكمية والنوعية التي تعطيهم أكبر قدر من الربح). وتبين تحليلات العرض والطلب كيف تعالج آلية السوق المسائل الاقتصادية الثلاث ، «أي»، و «كيف»، و «لمن» وتبين كيف تقرر القدرة المالية الاسعار والكميات المنتجة من مختلف السلع.

أ - جدول الطلب

٢ - يمثل جدول الطلب العلاقة ما بين الكمية المطلوبة وسعر سلعة ما، على ان تبقى الاشياء الاخرى ثابتة. ويمثل هذا بيانياً على شكل منحنى طلب، شريطة بقاء الاشياء الاخرى ثابتة، مثل دخل الأسر، والأذواق، وأسعار السلع الأخرى، وتخضع جميع السلع تقريباً «لقانون الطلب المنحدر الى أسفل»، والذي يفيد بأن الكميات المطلوبة تهبط عند ارتفاع سعر السلعة، ويُمثل هذا القانون بمنحنى طلب ينحدر الى أسفل.

٣ - ثمة مؤثرات كثيرة تكمن خلف جدول الطلب بالنسبة للسوق ككل : متوسط دخل الأسر، عدد السكان، اسعار السلع المماثلة، الأذواق، والمؤثرات الخاصة. وعندما تتغير هذه المؤثرات فإن منحنى الطلب ينتقل من موقعه .

ب - جدول العرض

٤ - يعطي جدول العرض (أو منحنى العرض) العلاقة ما بين كمية السلعة التي يرغب المنتجون في بيعها - إذا بقيت الاشياء الاخرى ثابتة - وسعر تلك السلعة. بشكل عام، تستجيب الكمية المنتجة بشكل ايجابي للسعر، بحيث أن منحنى العرض يرتفع الى اعلى والى اليمين.

٥ - ثمة عناصر غير سعر السلعة تؤثر على عرضها، وأكثر المؤثرات اهمية هي تكلفة انتاج السلعة، الذي يقرره الوضع التكنولوجي وأسعار المدخلات، وتشتمل العناصر الاخرى المؤثرة في العرض أسعار السلع المماثلة، وسياسات الحكومة، ومؤثرات اخرى خاصة.

جـ - توازن العرض والطلب

٦ - يتحقق توازن العرض والطلب في سوق تنافسي عند سعر تكون فيه قوى العرض والطلب متعادله. وسعر التوازن هو ذلك السعر الذي تكون فيه الكمية المطلوبة مساوية تماماً للكمية المعروضة، ونجد التوازن، بيانياً، عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب. وإذا كان السعر فوق سعر التوازن، فإن المنتجين سيرغبون في عرض سلع أكثر مما يرغب المشترون في شرائه، وينجم عن ذلك فائض في السلع تمارس ضغطاً في اتجاه خفض الاسعار. وبالمثل، فإن سعراً منخفضاً للغاية سيولد نقصاً في السلع المعروضة، وسيميل المشترون الى رفع الاسعار الى اعلى حتى نقطة التوازن.

٧ - انتقال كل من منحنى العرض ومنحنى الطلب يغير سعر وكمية التوازن. فزيادة في الطلب تنقل منحنى الطلب ناحية اليمين، سوف تزيد كلاً من سعر التوازن وكمية التوازن. وزيادة في العرض، تنقل منحنى العرض الى اليمين، سوف تخفض السعر وتزيد الكمية المطلوبة.

٨ - لاستعمال التحليلات المبنيّة على استخدام العرض والطلب بشكل صحيح علينا : (أ) أن نميز التغير في الطلب أو العرض (الذي ينتج عنه انتقال المنحنى) عن التغير في الكمية المطلوبة أو المعروضة، (ب) ان تميّز أثر التغيير في سعر سلعة ما وبين تأثير التغير في العناصر الاخرى.

٩ - الأسعار التي تتقرر عن طريق المنافسة توزع الكمية المحدودة من السلع المعروضة بين من يطلبونها.

مفاهيم للمراجعة

تحليلات العرض و الطلب

- جدول أو منحنى الطلب ط ط.
- قانون الطلب المنحدر الى أسفل.
- العوامل المؤثرة في منحنى الطلب، وفي جدول أو منحنى العرض ع ع.
- الأشياء المؤثرة في منحنى العرض وفي سعر وكمية التوازن.
- انتقال منحنيات العرض والطلب.
- «بقاء العوامل الاخرى ثابتة».
- التقنين بواسطة الاسعار.

أسئلة للمناقشة

١ - عرّف بدقة معنى جدول أو منحنى الطلب. أذكر قانون الطلب المنحدر الى اسفل. بيّن قانون الطلب المنحدر الى أسفل بتطبيقه على حالتين من واقع خبرتك الخاصة.

٢ - عرّف مفهوم جدول أو منحنى العرض. بيّن ان زيادة في العرض تعني انتقال منحنى العرض الى اليمين وإلى أسفل. وذلك بعكس انتقال منحنى الطلب الى اليمين والى اعلى الذي تفرضه زيادة في الطلب. وضّح الفرق.

٣ - ما الذي يمكن أن يزيد الطلب على الهامبرجر؟ ما الذي يمكن أن يزيد العرض؟ ما الذي يمكن أن يفعله توفر البيتزا المجمدة رخيصة الثمن على توازن سوق الهامبرجر؟ وعلى أجور العمال المراهقين العاملين لدى مطاعم ماكدونالد المتخصصة في الهامبرجر؟.

٤ - فسر السبب في استقرار السعر في سوق تنافسي عند تقاطع كل من منحنى العرض والطلب. فسر ما الذي سيحدث إذا كانت بداية سعر السوق عالية جداً، أو منخفضة جداً.

٥ - فسر السبب في عدم صحة كل من الأمور التالية :

أ - ضرب الصقيع لمناطق زراعة البن في البرازيل سوف يخفض سعر البن.

ب - ارتفاع سعر النفط الناجم عن الفوضى السياسية في روسيا سوف يخفض طلب امريكا من النفط.

جـ - الزيادة السريعة في رسوم الجامعة سوف يخفض الطلب على الدراسة الجامعية.

د - الحرب ضد المخدرات، وازدياد التعرض للكوكايين المهرب من الخارج، سوف يخفض سعر الماريجوانا المنتجة محلياً.

٦ - قوانين العرض والطلب الاربعة هي التالية :

أ - الزيادة في الطلب ترفع بشكل عام السعر، وتزيد الكمية المطلوبة.

ب - يؤدي انخفاض الطلب بشكل عام الى ______ السعر والى ______ الكمية المطلوبة.

جـ - يؤدي زيادة العرض الى انخفاض عام في الاسعار والى زيادة الكميات المطلوبة.

د - يؤدي زيادة العرض بشكل عام الى ______ السعر والى ______ زيادة الكمية المطلوبة.

املأ الفراغ، ووضح كل قانون برسم بياني للعرض والطلب.

٧ - في كل واحدة من المسائل التالية، وضح ما إذا كانت الكمية المطلوبة تتغير بسبب تغير الطلب أو تغير السعر، وارسم مخططاً بيانياً يوضح اجابتك.

أ - هبوط سعر الاحذية العسكرية، نتيجة لخفض النفقات العسكرية.

ب - هبوط سعر السمك بعد ان سمح البابا للكاثوليك بأكل اللحم أيام الجمع.

جـ - زيادة الضرائب المفروضة على البنزين يخفض من استهلاكه.

د - بعد كارثة فيضان، تنخفض مبيعات الخبز.

هـ - بعد كارثة فيضان ترتفع مبيعات تذاكر الحفلات الموسيقية.

و - بعد ان ضرب الموت الأسود أوروبا في القرن الرابع عشر، ارتفعت الاجور.

٨ - «يجب على الحكومة ان تحمي صناعة الاحذية من المنافسة الاجنبية المخربة. وهذا سوف يساعد المستهلكين؛ لان السعر الاعلى للاحذية المصنوعة محلياً، سوف يخفض الطلب وسوف يؤدي ذلك في النهاية الى خفض السعر للمستهلكين». وضح برسم بياني اسباب خطأ هذا البيان. واكتب تحليلاً دقيقاً عن أثر تقييد الاحذية الاجنبية المعروضة على سوق الاحذية.

٩ – من البيانات التالية، عيّن منحنيا العرض والطلب وحدد سعر وكمية التوازن. ما الذي يمكن أن يحدث اذا تضاعف طلب البيتزا ثلاثة أضعاف عند كل سعر؟ وما الذي يمكن أن يحدث إذا كان السعر المبدئي قد تحدد عند ٤ دولارات لكل بيتزا ؟

١٠ – ما الذي يمكن أن يحدث لاسعار السيارات المستعملة في فترة ركود اقتصادي تهبط فيه دخول الاسر ؟ ابدأ بسؤال نفسك ما الذي يمكن أن يحدث لمنحنى العرض من السيارات المستعملة، حين يصبح الوضع الاقتصادي صعباً (من أين تأتي السيارات المستعملة ؟) هل ينتقل منحنى الطلب للسيارات المستعملة أيضاً في حالة الركود ؟.

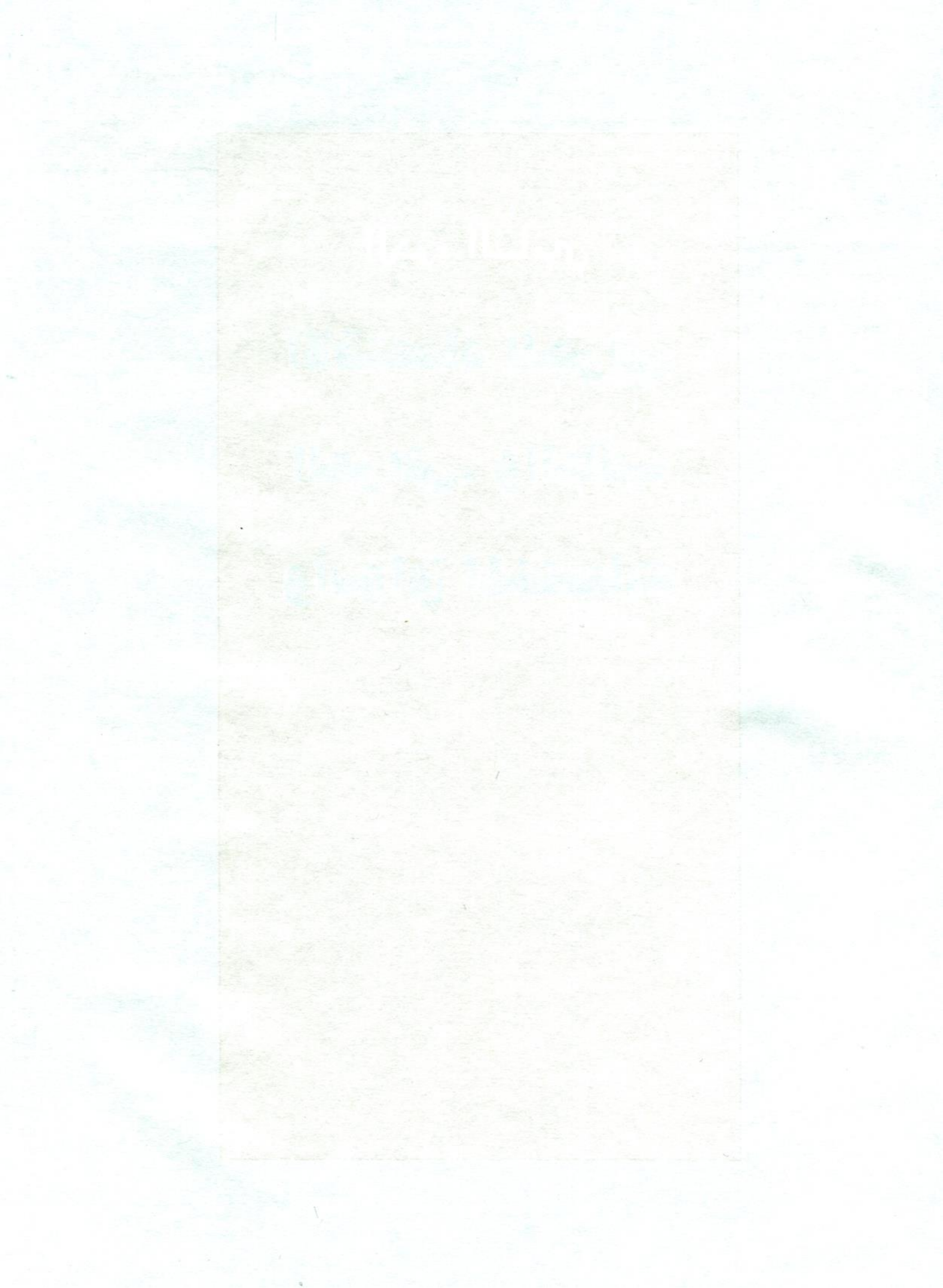
العرض والطلب على البيتزا

السعر ($ بيتزا)	الكمية المطلوبة (بيتزا لكل فصل)	الكمية المعروضة (بيتزا لكل فصل)
١٠	٠٠	٤٠
٨	١٠	٣٠
٦	٢٠	٢٠
٤	٣٠	١٠
٢	٤٠	٠٠
٠٠	١٢٥	٠٠

الجزء الثاني

الاقتصاد الجزئي

العرض، والطلب وأسواق المنتجات



الفصـــل ٤

تطبيقات على العرض والطلب

إن مستوى سطح البحر ليس ثابتاً على وجه التأكيد، بقدر ثبات القيمة التوازنية في المجتمع من خلال تفاعل العرض والطلب : فالأمور المصطنعة أو التشريعات تعاقب نفسها، بالإنتكاسات، والاغراقات، والافلاسات.

رالف والدو ايمرسون (١٨٦٠)

بعد أن انتهينا من استعراض مقدمتنا، سنبدأ دراسة الاقتصاد الجزئي، والتي تركز على سلوك الاسواق الفردية، والتي تشكل مجتمعة الاقتصاد. فقد يكون سوق اقلام الرصاص مختلفاً جداً عن سوق السيارات، والذي بدوره يختلف تماماً عن سوق لاعبي كرة السلة المحترفين. إلا أن جميع هذه الاسواق تتقاسم خصائص مشتركة يهدف الاقتصاد الجزئي الى فهمها وتفسيرها.

سوف نستكمل دراستنا لقضايا الاقتصاد الجزئي في ثلاثة أجزاء. سنركز في هذا الجزء على سلوك «أسواق الانتاج»، أي أسواق جميع السلع والخدمات التي تنتجها منشآت الاعمال. وتدرس هذه الفصول من أين يأتي طلب المستهلك، وكيف تتخذ منشآت الأعمال قراراتها، وكيف تنسق الأرباح والأسعار بكفاءة توزيع المصادر الاقتصادية الشحيحة في سوق يخضع لمنافسة كاملة. كما سندرس نواحي فشل السوق والتي تنشأ حين تسيطر الاحتكارات أو أشكال اخرى من المنافسة غير الكاملة على الصناعة.

في الجزء الثالث سنلتفت إلى دراسة «أسواق العوامل»، وهي أسواق عوامل الانتاج مثل اليد العاملة، وراس المال، والأرض. وهذه الأسواق بالغة الاهمية توثر فينا جميعاً، لأن أسعار هذه العوامل - الاجور، والفائدة، والايجارات - تساعد على تحديد الدخل الذي سيتلقاه العمال، والمستثمرين، وأصحاب الأراضي. وسوف نرى كيف تتحدد الاسعار في هذه الأسواق، وكيف تؤثر على توزيع الدخل في اقتصاد السوق.

إذا ألقينا نظرة أبعد قليلاً في مسارنا هذا، نجد أن الجزء الرابع يبحث في دور الحكومة الحاسم في اقتصاد السوق الحديث. وسوف نرى كيف يجب على الحكومة أن توازن بين «الكفاءة» و «الانصاف» في فرضها للضرائب وسياسات الانفاق. وسوف ندرس أيضاً كيف يمكن للحكومات ان تساعد دورة عمل الاقتصاد أو تؤذيها، وكيف يمكن لسياسات الحكومة أن تساعد في التخفيف من الفقر والحرمان الناجمين عن توزيع السوق للدخل. أخيراً، سنركز اهتمامنا على الاقتصاديات البيئية، التي تقترح طرقاً لوقف التدهور البيئي دون الحاق الاذى بالتنمية الاقتصادية.

أ مرونــة العرض والطلب

نبدأ دراستنا هنا بأسواق الانتاج. لقد رأينا في الفصل ٣ كيف يمكن دمج العرض والطلب لتحقيق توازن السوق. ويمكن استخدام نظرية العرض والطلب للاجابة على تشكيلة واسعة من الاسئلة المهمة والمفيدة. مثال ذلك، عند فرض ضريبة جديدة على البنزين، فهل يتحمل السائقون عبء الضريبة أم أن العبء يقع على شركات النفط؟ هل رفع الحدّ الأدنى للأجور يساعد العمال أم يضرهم؟ هل يجب على شركات الطيران أن ترفع سعر تذاكر السفر للحصول على أكبر مردود ممكن؟ أم يجب عليها خفض

السعر لجذب أكبر عدد ممكن من المسافرين؟

كي نحول كلا من منحنى العرض ومنحنى الطلب الى أدوات مفيدة فعلاً، علينا أن نعرف «كم من» العرض والطلب يستجيب للتغيرات في السعر. فسوق للكماليات، مثل السفر لقضاء الاجازات، حيث المستهلكون حساسون لاي تغير في السعر، يتصرف بطريقة مختلفة جداً عن سوق للضروريات، كالطعام مثلاً، حيث لا يغير المستهلكون كثيراً من مشترياتهم رداً على ارتفاع السعر. وبالمثل، فإن سوق الأرض، حيث الكمية محدودة حتى وان ارتفع السعر، يختلف تماماً عن سوق الحاسوبات، التي يمكن انتاج المزيد منها بسهولة إن ازدادت الحاجة إليها.

نعود الآن الى مفهوم المرونة، الذي هو طريقة لقياس مدى تجاوب العرض والطلب، مع التغير في الأسعار. وسوف نستكمل دراسته في النصف الثاني من هذا الفصل، عند استخدام هذه الاداة لدراسة التأثيرات الكلية لقضايا الاقتصاد مثل الضرائب والاشكال الاخرى لتدخل الحكومة.

مرونــــة الطلب السعرية

دعونا ننظر في استجابة طلب المستهلك للتغير في الأسعار :

مرونة الطلب السعرية (price elasticity of demand) (التي يطلق عليها اختصاراً «مرونة السعر» price elasticity) تقيس مقدار التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما حين يتغير سعرها. والتعريف الدقيق لمرونة السعر هو نسبة التغير المئوي في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغير في السعر.

تختلف السلع اختلافاً عظيماً في مرونة سعرها، أو حساسيتها لتغير السعر. فحين تكون مرونة سعر سلعة ما عالية، نقول إن للسلعة طلباً «مرناً»، والذي يعني أن الكميات المطلوبة تتجاوب بشدة مع تغير السعر. وحين تكون مرونة السعر لسلعة ما منخفضة، فهي «غير مرنة»، ويكون تجاوب الكمية المطلوبة مع تغير السعر قليلاً.

يميل الطلب على الضروريات مثل الطعام، والوقود، والاحذية لان يكون غير مرن. فهذه المواد عماد الحياة، ولا يمكن التخلي عنها اذا ارتفع سعرها. وبعكس ذلك يمكنك ان تستبدل بالكماليات – مثل قضاء اجازة للتزلج في يوتا، أو زجاجة شراب باهظ الثمن، أو بذلة ايطالية – سلعاً اخرى اذا ارتفع ثمنها.

علاوة على ذلك، فإن السلع التي لها بديل جاهز تميل الى ان تكون اكثر مرونة في الطلب من البضائع التي ليس لها بديل. فلو أن اسعار الاطعمة أو الاحذية ارتفعت بنسبة ٢٠ بالمئة غداً، فمن الصعب أن نتوقع ان يكف الناس عن الأكل، أو السير حفاة الاقدام، لذلك فإن الطلب على الطعام والاحذية غير مرن للسعر. من جهة اخرى، اذا ضرب مرض ما قطعان البقر وأهلك القسم الأعظم منها، ورفع أسعار لحم العجل وجلود الاحذية، فإن في وسع الناس التحول الى أكل لحم الحملان، أو الدواجن لسدّ حاجتهم من اللحم، والى مواد اخرى لسد حاجة صناعة الاحذية. لذلك تبدي لحوم العجل وجلود الاحذية مرونة سعر عالية.

وللمدة التي يحتاجها الناس للرد على تغيرات السعر دور أيضاً. والبنزين مثال جيد على ذلك. افرض انك كنت تقود سيارات عبر البلاد عندما ارتفع سعر البنزين فجأة. فهل تفكر في بيع سيارتك وقطع اجازتك؟ هذا غير محتمل. لذلك قد يكون الطلب على البنزين غير مرن على المدى القصير.

إلا أنه على المدى الطويل، يمكنك أن تكيف سلوكك حسب السعر الاعلى للبنزين، فيمكنك ان تستبدل بسيارتك سيارة اقل استهلاكاً للوقود، أو ان تركب دراجة، أو تستخدم القطار، أو تنتقل الى مسكن اقرب لمكان عملك، أو تتفق مع آخرين على استخدام سيارة احدكما بالتناوب لنقل الجميع. وبالنسبة للعديد من السلع، فإن القدرة على تكييف انماط الاستهلاك تفترض ان مرونة الطلب على المدى الطويل اعلى منها على المدى القصير.

تقرر العوامل الاقتصادية مقدار مرونة السعر لكل سلعة : وتميل المرونة لان تكون عالية بالنسبة للكماليات، حين تتوفر البدائل، وحين يتوفر للمستهلكين الوقت لتكييف سلوكهم.

حســاب المرونـــات

إذا تمكنا من معرفة كم من الكمية المطلوبة يتغير عندما يتغير السعر، فإن في استطاعتنا احتساب المرونة. والتعريف الدقيق لمرونة السعر، م ط، هو نسبة التغيير المئوية في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيير في السعر.

ويمكننا احتساب مُعامل مرونة السعر عددياً حسب المعادلة التالية :

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \text{م ط} = \frac{\text{نسبة التغير المئوية في الكمية المطلوبة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في السعر}}$$

الان يمكننا أن نكون أكثر تحديداً حول مختلف فئات مرونة السعر :

- عندما يستدعي تغيّر مقداره ١ بالمئة في السعر تغيّراً في الكمية المطلوبة يزيد عن ١ بالمئة، يكون ذلك **طلباً ذا مرونة سعرية مرتفعة** (price - elastic demand)، مثلاً، إذا أدت زيادة في

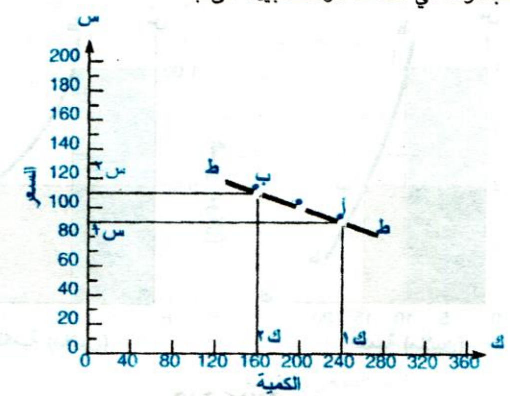
السعر مقدارها ١ بالمئة الى انخفاض ٥ بالمئة في الكمية المطلوبة، يكون ذلك طلباً ذا مرونة سعرية عالية.

- إذا احدثت زيادة في السعر مقدارها ١ بالمئة تغيراً يقل عن ١ بالمئة في الكمية المطلوبة، يكون ذلك **طلباً ذا مرونة سعرية منخفضة** (price - inelastic demand). وهذا يحدث عندما تعطي زيادة في السعر مقدارها ١ بالمئة انخفاضاً في الطلب لا يزيد عن ٢ر٠ بالمئة في الطلب.
- ثمة حالة خاصة مهمة هي **الطلب ذو المرونة الأحادية** (unit - elastic demand) والتي تحدث حين تكون نسبة التغير في الكمية مساوية تماماً للنسبة المئوية للتغير في السعر. في هذه الحالة تؤدي زيادة مقدارها ١ بالمئة في السعر الى انخفاض مقداره ١ بالمئة في الكمية المطلوبة. وسوف نرى فيما بعد ان هذا الوضع يعني ان اجمالي الانفاق على السلعة (التي تساوي س x ك) تبقى كما هي حتى عندما يتغير السعر.

ولتوضيح حساب المرونات، دعونا ندرس حالة بسيطة من الحالات التي تستجيب بها الكمية المطلوبة في السعر المبينة في الشكل ٤ - ١. كان السعر في الوضع الاصلي ٩٠ والكمية المطلوبة ٢٤٠ وحدة. ان زيادة في السعر الى ١١٠ تدفع المستهلكين الى خفض مشترياتهم الى ١٦٠ وحدة. في الشكل ٤ - ١، يكون المستهلكون في الاصل عند النقطة أ ويتحركوا على طول جدول مطالبهم الى النقطة ب حين ترتفع الاسعار.

الشكل ٤ - ١. تظهر المرونة المرتفعة للطلب استجابة كبيرة في الكمية ازاء تغير السعر

توازن السوق موجود في الأصل عند النقطة أ. ورداً على زيادة بمقدار ٢٠ بالمئة في السعر، تنخفض الكمية المطلوبة ٤٠ بالمئة الى النقطة ب. فتكون مرونة السعر م ط = ٤٠/٢٠ = ٢. لذلك يكون الطلب مرناً في المنطقة الواقعة بين أ الى ب.



يبين الجدول ٤ - ١ كيف يمكننا احتساب مرونة السعر. يزيد السعر بنسبة ٢٠ بالمئة، وينجم عن ذلك انخفاضاً في الكمية بنسبة ٤٠ بالمئة. ويتضح أن مرونة سعر الطلب هي م ط = ٤٠/٢٠ = ٢. ومرونة السعر هنا أكبر من ١، لذلك فإن لهذه السلعة مرونة سعرية مرتفعة في المنطقة ما بين أ الى ب.

عند احتساب المرونات، هناك ثلاث خطوات اساسية يجدر الانتباه اليها بشكل خاص أولاً، لاحظ أننا نسقط اشارة السالب عن الاعداد، ونعامل جميع نسب التغير المئوية على أنها موجبة. وهذا يعني أن جميع المرونات موجبة، مع أن الاسعار والكميات المطلوبة تتحرك في اتجاهات متعارضة بسبب قانون الطلب المنحدر الى أسفل.

ثانياً : لاحظ أن تعريف المرونة يستخدم نسب التغير المئوية في السعر والطلب، بدلاً من التغيرات الفعلية. وهذا يعني أن تغييراً في وحدات القياس لا يؤثر في المرونة. لذلك، سواء قسنا السعر بالبنسات أو الدولارات فإن مرونة السعر تبقى كما هي.

نقطة ثالثة تتعلق بالاجراء الصحيح لحساب نسبة التغير في السعر والكمية. معادلة النسبة المئوية للتغيير هي Δ س/س. من الواضح أن قيمة Δ س في الجدول ٤ - ١ هي ٢٠ = ١١٠ - ٩٠. لكن لا يتضح لنا على الفور القيمة التي يجب أن نستخدمها لـ س في المقام. هل هي القيمة الاصلية ٩٠، أم القيمة الأخيرة ١١٠، أم عدد ما بينهما.

حين تكون النسبة المئوية للتغير صغيرة للغاية، مثل التغير من ١٠٠ الى ٩٩، فلا يهم كثيراً سواء استخدمنا الرقم ٩٩ أو مئة كمقام. لكن في التغيّرات الاكبر يكون الفرق مهماً. ولتجنب

الحالة أ : السعر = ٩٠ والكمية = ٢٤٠.

الحالة ب : السعر = ١١٠ والكمية = ١٦٠.

النسبة المئوية لتغير السعر = Δ س/س = ١٠٠/٢٠ = ٢٠٪

النسبة المئوية لتغير الكمية = Δ ك/ك = -٢٠٠/٨٠ = -٤٠٪

مرونة السعر = م ط = ٢٠/٤٠ = ٢

الجدول ٤ - ١. مثال على سلعة ذات مرونة سعرية مرتفعة

خذ في اعتبارك وضعاً يرتفع فيه السعر من ٩٠ الى ١١٠. حسب منحنى الطلب، تهبط الكمية المطلوبة من ٢٤٠ الى ١٦٠. مرونة السعر هي نسبة التغير المئوي في الكمية مقسومة على النسبة المئوية للتغير في السعر. ونسقط اشارة سالب عن الارقام حيث أن جميع المرونات موجبة.

الغموض نأخذ دائماً «متوسط السعر» ليكون سعر الاساس عند حساب التغير في السعر. وقد اخترنا في الجدول ٤ - ١ متوسط سعرين [س = (٩٠ + ١١٠)/٢= ١٠٠] كأساس أو مقام لاستخدامه في معادلة المرونة. وبالمثل، نحن نستخدم «متوسط الكمية» [ك = (١٦٠ + ٢٤٠)/٢ = ٢٢٠] كأساس لقياس نسبة التغير في الكمية. لذلك فإن المعادلة الصحيحة لحساب المرونة هي :

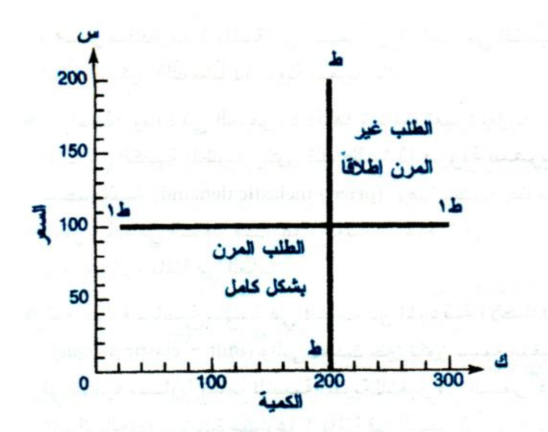
$$م_{ط} = \frac{\Delta ك}{(ك_{١} + ك_{٢})/٢} \div \frac{\Delta س}{(س_{١} + س_{٢})/٢}$$

حيث تمثل $س_{١}$ ، $ك_{١}$ ، السعر والكمية الاساسية، وتمثل $س_{٢}$ ، $ك_{٢}$ السعر والكمية الجديدين.

تمثيل مرونة السعرية بيانياً

من الممكن أيضاً تمثيل مرونة السعر بيانياً، ويمثل الشكل ٤ - ٢ حالات المرونة الثلاث، في كل مرة يخفض السعر الى النصف فيغير المستهلكون الكمية التي يطلبونها من أ الى ب.

في الشكل ٤ - ٢ (أ) ادى خفض السعر الى النصف الى زيادة الكمية المطلوبة ثلاثة أضعاف. وكما في المثال في الشكل ٤ - ١ أوضحت هذه الحالة مرونة سعرية مرتفعة. وفي الشكل ٤ - ٢ (جـ)، لم يؤدّ خفض السعر الى النصف لأكثر من زيادة مقدارها ٥٠ بالمئة في الكمية المطلوبة، وهذه هي حالة لطلب ذي مرونة سعرية منخفضة. ويوضح الشكل ٤ - ٢ (ب) الحالة المتوسطة بين الحالتين وهي طلب ذو مرونة أحادية، حيث أن مضاعفة الكمية، في هذا المثال، كانت معادلة تماماً لخفض السعر الى النصف.

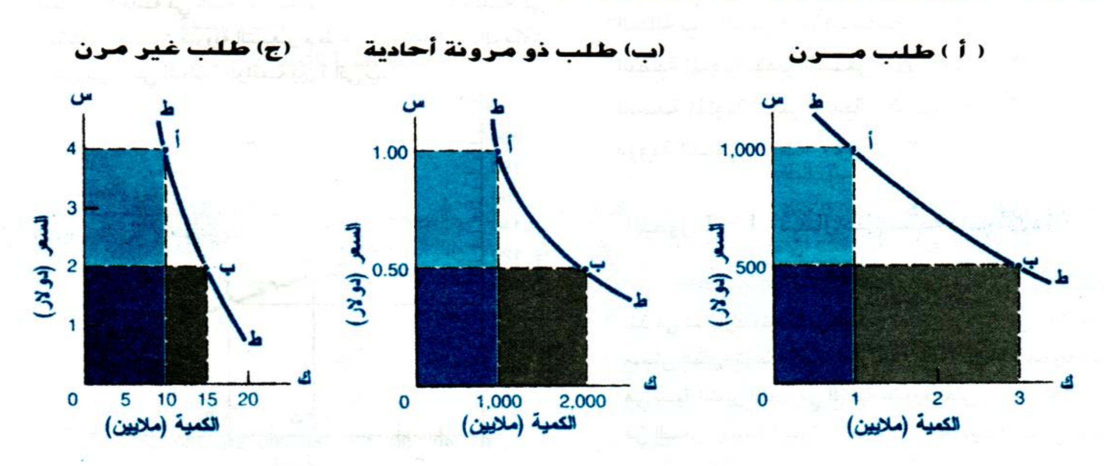


الشكل ٤ - ٣. الطلب المرن والطلب غير المرن

الاقطاب القصوى للطلب هي منحنيات طلب عمودية، والتي تمثل طلباً عديم المرونة (م ط = صفر)، وتمثل المنحنيات الافقية طلباً لا نهائي المرونة (م $ط_{١}$ =)

يوضح الشكل ٤ - ٣ الاقطاب القصوى لطلب لا نهائي المرونة، ولطلب غير مرن على الاطلاق. والطلب غير المرن هو ذلك الطلب الذي لا تتأثر الكمية المطلوبة فيه اطلاقاً بتغير السعر، ونرى هذا الطلب على شكل منحنى طلب «عمودي».، وخلافاً لذلك، حين تكون الكمية المطلوبة لا نهائية المرونة، فإن ذلك يفترض أن تؤدي

الشكل ٤ - ٢. مرونة الطلب السعرية تقع ضمن ثلاث فئات.



حساب القيمة العددية لمعامل المرونة

ك	Δك	س	Δس	$\frac{Δك}{(ك_1+ك_2)/2}$	$\frac{Δس}{(س_1+س_2)/2}$	م ط = $\frac{Δك}{(ك_1+ك_2)/2} ÷ \frac{Δس}{(س_1+س_2)/2}$
٠		٦				
	١٠		٢	٥	٥	$\frac{١٠}{٥} ÷ \frac{٢}{٥}$ = ٥ > ١
١٠		٤				
	١٠		٢	١٥	٣	$\frac{١٠}{١٥} ÷ \frac{٢}{٣}$ = ١
٢٠		٢				
	١٠		٢	٢٥	١	$\frac{١٠}{٢٥} ÷ \frac{٢}{١}$ = ٠.٢ < ١
٣٠						

الجدول ٤ - ٢. حساب مرونة السعر على منحنى طلب خطي.

يشير الرمز Δ س الى التغير في السعر، أي Δ س = $س_2 - س_1$، في حين أن Δ ك = $ك_2 - ك_1$. ولحساب المرونة عددياً، فإننا نقسم النسبة المئوية للتغير في السعر (تساوي التغير في السعر Δ س مقسومة على متوسط السعر على نسبة التغير المئوية في الناتج (تساري التغيرفي الكمية Δ ك مقسومة على متوسط الكمية) على نسبة التغير المئوية في السعر (تساوي التغير في السعر Δ س مقسومة على متوسط السعر) . يعطي ناتج القسمة معامل المرونة السعرية للطلب م ط . لاحظ أنه اذا كان الخط مستقيماً، فان المرونة تكون عالية في الأعلى، ومنخفضة في الاسفل وتساوي (١) تماماً في الوسط .

التغييرات الطفيفة في السعر الى تغيير كبير في الكمية المطلوبة، كما في منحنى الطلب الافقي في الشكل ٤ - ٣.

تحذير : المرونة ليست نفسها الميل. *غالباً ما ... اء الاقتصاد منحنى الطلب بشكل مستقيم أو خطي، والسبب هو ان تلك الطريقة اسهل وأبسط. لذلك فإن من الطبيعي أن نسأل : ما هي المرونة السعرية لمنحنى طلب له شكل الخط المستقيم.*

يبدو أن لذلك السؤال جواباً مفاجئاً . فعلى طول منحنى الطلب الخطي، تختلف مرونة السعر من صفر الى ما لا نهاية! ويعطي الجدول ٤ - ٢ مجموعة مفصلة لحسابات المرونة باستخدام التقنية ذاتها كما في الجدول ٤ - ١ . ويبين هذا الجدول أن منحنى الطلب الخطي يبدأ من مرونة سعر عالية، حيث السعر عالٍ والكمية منخفضة وينتهي بمرونة منخفضة حيث السعر منخفض والكمية عالية.

وهذا يوضح نقطة مهمة. فحين تنظر الى منحنى طلب في مخطط بياني، فليس صحيحاً، بشكل عام، ان منحنى طلب مائلاً شديد الانحدار يعني أن لدينا طلباً عديم المرونة وإن عدم وجود ميل يعني أن لدينا طلباً مرناً . فالميل ليس نفسه المرونة؛ لان ميل منحنى الطلب يعتمد على تغير السعر والكمية، في حين أن المرونة تعتمد على النسبة المئوية لتغيرهما . والاستثناء الوحيد لذلك هو في حالات الاقطاب القصوى للمرونة الكاملة والطلب غير المرن.

ثمة طريقة لرؤية هذه النقطة بالتمعن في الشكل ٤ - ٢ (ب). فمن الواضح أن منحنى الطلب هذا ليس خطاً مستقيماً ذا ميل ثابت. ومع ذلك فإن له مرونة طلب ثابتة م ط = ١ لان النسبة المئوية لتغير السعر مساوية في كل مكان على المنحنى لنسبة التغير في الكمية. لذلك تذكر : ان المرونة تختلف بالتأكيد عن الميل.

يبين الشكل ٤ - ٤ شرك الخلط ما بين الميل والمرونة. ويعين هذا الشكل منحنى طلب خطي أو ذا خط مستقيم. ولأنه خطي فإن له الانحناء ذاته في كل مكان. لكن في اعلى الخط، قرب النقطة أ، تكون النسبة المئوية لتغير السعر ضئيلة للغاية، في حين تكون نسبة التغير المئوية للكمية عالية للغاية . لذلك، تكون مرونة السعر مرتفعة حين نكون في موقع مرتفع على المنحنى الخطي للطلب ط ط. وبعكس ذلك، حين يكون السعر منخفضاً جداً، تكون مرونة السعر قريبة من الصفر.

بشكل عام، يكون الطلب مرناً فوق نقطة الوسط لاي خط مستقيم، وتكون م ط > ١. وعند نقطة الوسط يكون الطلب ذا مرونة احادية، تكون م ط = ١. وتحت نقطة الوسط، يكون الطلب غير مرن، وتكون م ط < ١.

باختصار، في حين أن الحالات القصوى من الطلب المرن والطلب غير المرن يمكن تقريرها من ميول منحنيات الطلب وحدها، فالبنسبة للحالات الواقعة ما بين الحالات القصوى، والتي تنطبق عملياً على جميع انواع السلع، لا يمكن الاستدلال عليها بالميول وحدها (انظر الشكل ٤ – ٥ للتعرف على طريقة لحساب المرونة من مخطط بياني)(١).

المرونـــة والايرادات

فكرة مرونة السعر مفيدة لتحليل العرض والطلب. ومن التطبيقات المهمة للمرونة المساعدة في توضيح ما إذا كانت زيادة في السعر ستزيد أو تخفض الايرادات. وهذا سؤال رئيسي للعديد من مؤسسات الاعمال، من شركات الطيران الى المطاعم والمحلات التي يتوجب عليها أن تقرر ما إذا كان من المجدي رفع الاسعار، وما إذا كان السعر الاعلى سيؤدي الى خفض الطلب. دعونا نلقي نظرة على العلاقة ما بين مرونة السعر والايرادات الكلية.

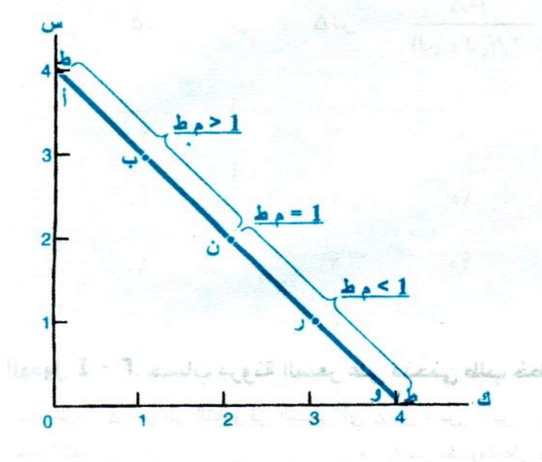
الايرادات الكلية (total revenue) هي التعريف المساوي للسعر مضروباً في الكمية (أو س x ك). فإذا اشترى المستهلكون ٥ وحدات بسعر ٣ دولارات لكل وحدة، فإن اجمالي الايراد هو ١٥ دولاراً. فإذا عرفت المرونة السعرية للطلب، فإنك ستعرف عندها ما الذي سيحدث لمجموع الايرادات حين يتغير السعر :

١ – حين تكون مرونة الطلب السعرية قليلة، فإن انخفاض السعر يقلل الايرادات الكلية.

٢ – حين تكون مرونة الطلب السعرية مرتفعة، فإن انخفاض السعر يزيد من الايرادات الكلية.

٣ – في الحالة المتوسطة بين الحالتين، أي الطلب ذو المرونة الاحادية، فإن خفض السعر لا يقود الى أي تغير في الايرادات.

على سبيل المثال، المسافرون لقضاء أعمال، لديهم طلب غير مرن على تذاكر السفر جواً، لذلك، فإن زيادة في أجور السفر، ستقود الى زيادة الايرادات. وبخلاف ذلك، فإن المسافرين لقضاء اجازات، لديهم طلب أكثر مرونة على السفر جواً، لأن لديهم خيارات أخرى كثيرة حول أين ومتى يسافرون. ونتيجة لذلك، فإن زيادة اجور السفر لقضاء الاجازات سوف يميل الى خفض الايراد.



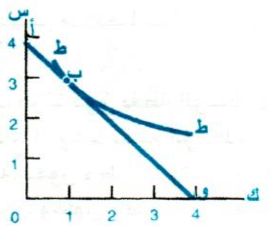
الشكل ٤ – ٤. الميل والمرونة ليسا الشيء ذاته. لجميع النقاط على منحنى الطلب الخطي الميل ذاته. لكن فوق نقطة الوسط، يكون الطلب مرناً، وتحتها يكون الطلب غير مرن، وفي الوسط، يكون الطلب ذا مرونة احادية ولا يمكنك الاستدلال على مرونة السعر من الميل وحده الا في حالة المنحنيات العمودية أو الافقية فقط.

---

(١) بحيلة بسيطة يمكنك حساب مرونة السعر لمنحنى طلب ما ببساطة. القاعدة هي أن مرونة خط مستقيم عند نقطة ما يمكن الحصول عليها كنسبة طول الجزء من الخط الواقع تحت تلك النقطة الى طول الجزء من الخط الذي يقع فوق تلك النقطة. ولرؤية ذلك، تفحص أولاً الشكل ٤ – ٤ . لاحظ أنه عند نقطة الوسط ن فإن طول القطعة (أ ن) والقطعة التي الى أسفل (ن و) متساويان تماماً، وبالتالي فإن ن و/أ ن = ١. عند النقطة ب، تعطي هذه المعادلة م ط = ن و/أ ب = ٣/١، وعند النقطة م ط = ٣/١.

يمكنك معرفة كيف تحسب م ط بخط مستقيم من حسابها على أي نقطة على طول منحنى الطلب، كما هو موضح في الشكل ٤ – ٥. (١) ارسم الخط المستقيم الملامس للمنحنى عند نقطتك (مثل النقطة ب في الشكل ٤ – ٥) ثم (٢) احسب م ط للخط المستقيم عند تلك النقطة (مثل، م ط عند ب = ٣). وبذلك يكون النتيجة هي المرونة الصحيحة للمنحنى عند النقطة ب.

الشكل ٤ – ٥



مثال: حلّق في الآفاق المالية «لمرونة السفر جواً». ان فهم شركات الطيران الامريكية لمرونة طلب رحلات مسافريها، يساوي مليارات الدولارات في كل سنة. من الناحية المثالية، قد ترغب شركات الطيران في فرض اعلى سعر تستطيعه على رحلات المسافرين لقضاء اعمالهم، وان تفرض سعراً منخفضاً بما يكفي لملء المقاعد الخالية في رحلاتها. تلك هي الطريقة التي قد تمكنهم من جني أكبر قدر من الايرادات والارباح.

لكن إذا فرضت هذه الشركات على الطلب المنخفض المرونة للمسافرين، لقضاء أعمالهم سعراً معيناً، وعلى طلب المسافرين لقضاء اجازاتهم العالي المرونة سعراً ادنى، فسوف تواجه مشكلة كبيرة، هي الفصل بين الفئتين. فكيف يمكنهم وقف المسافرين لقضاء أعمال ذوي المرونة المنخفضة، من شراء التذاكر الرخيصة المخصصة للمسافرين لقضاء اجازاتهم؟ وأن لا تسمح في الوقت نفسه للمسافرين بقصد المتعة من أصحاب المرونة العالية من الاستيلاء على مقاعد المسافرين للعمل؟ لقد حلت شركات الطيران مشكلتها هذه باتباع خطة معقدة بشكل مدهش لتسعير التذاكر. فالكثير من التذاكر المخفضة مثلاً، تفرض اقامة تتجاوز ليلة السبت، صممت لاعاقة الاشخاص المسافرين لقضاء اعمالهم والراغبين في العودة الى منازلهم لقضاء عطلة نهاية الاسبوع مع عائلاتهم، ومن جهة اخرى، فإن عدد المقاعد المخفضة والمتوفرة على أية رحلة، محدد بدقة حسب برامج حاسوبية معقدة. وهذا هو السبب في أن الكثيرين يتعرضون للاحباط حين يكتشفون ان المقاعد الرخيصة المعلن عنها قد نفدت.

دعونا نمعن النظر في مثال آخر: يميل الطلب في اسواق المنتجات الغذائية الاساسية مثل القمح والذرة لان يكون غير مرن، فالاستهلاك، بالنسبة لهذه الضروريات، لا يتغير كثيراً بتغير السعر. لكن هذا يعني بأن المزارعين يحصلون على ايراد كلي أقل، حين يكون الموسم جيداً، مما لو كان الموسم سيئاً. «والمفارقة الغريبة، أن للطقس الجيد اثر سيء على دخل المزارعين». والزيادة في العرض الناجمة عن وفرة المحصول تميل الى خفض السعر. الا ان السعر المنخفض لا يزيد الكميات المطلوبة كثيراً. ومضمون ذلك، ان مرونة سعر منخفضة للطعام تعني أن حصاداً كبيراً (ك عالية) يميل الى ان تصاحبه ايرادات منخفضة (س x ك منخفضة).

يمكن بيان هذه الافكار بالرجوع الى الشكل ٤ – ٢. نبدأ ببيان كيفية قياس الايراد من الرسم البياني ذاته. والايراد الكلي هو نتاج السعر مضروباً بالكمية، س x ك. علاوة على ذلك، فإن مساحة المستطيل تكون دائماً مساوية لحاصل ضرب القاعدة مضروباً بالارتفاع. لذلك، فإن الايراد الكلي عند أية نقطة على منحنى الطلب، يمكن ايجادها عن طريق دراسة مساحة المستطيل المتكون من السعر والكمية عند تلك النقطة.

ثم اننا نستطيع التأكد من العلاقة ما بين المرونة والايراد لحالة المرونة الاحادية في الشكل ٤ – ٢ (ب). لاحظ منطقة الايرادات المظللة (س x ك) وهي ١٠٠٠ مليون دولار لكلا النقطتين أ و ب. والمساحات المظللة التي تمثل الايرادات الكلية هي متساوية وذلك بسبب ان التغير في الكمية ك (التغير في طول القاعدة) يعوضه تماما التغير في الاسعار س (التغير في الارتفاع). وهذا ما يمكن أن نتوقعه في حالة لطلب ذي المرونة الاحادية.

يمكننا أن نرى أيضاً ان الشكل ٤ – ٢ (أ) يخص الطلب المرن. ومستطيل الايرادات في هذا الشكل يتوسع من ١٠٠٠ مليون دولار الى ١٥٠٠ مليون دولار حين ينخفض السعر الى النصف. وحيث إن الايرادات الكلية ترتفع عندما ينخفض السعر، فإن الطلب مرن.

وفي الشكل ٤ – ٢ (جـ) ينخفض مستطيل الايرادات من ٤٠ مليون الى ٣٠ مليون دولار عند انخفاض السعرالى النصف، وبالتالي فإن الطلب غير مرن.

قيمة مرونة الطلب	الوصف	التعريف	الأثر على الايرادات
أكبر من واحد (م ط > ١)	طلب مرن	النسبة المئوية للتغيير في الكمية المطلوبة «أكبر» من النسبة المئوية للتغير في السعر	الايرادات «تزيد» حين ينخفض السعر
مساوية لواحد (م ط = ١)	طلب احادي المرونة	النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة «تساوي» النسبة المئوية للتغير في السعر	الايرادات «لا تتغير» حين ينخفض السعر
أقل من واحد (م ط < ١)	طلب غير مرن	النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة «أقل» من النسبة المئوية للتغير في السعر	الايرادات «تنخفض» حين يرتفع السعر

الجدول ٤ – ٣ يضم هذا الجدول المختصر المفاهيم الاساسية عن المرونات.

أي المخططات البيانية يصف حالة زراعية، تؤدي فيها وفرة المحصول الى انخفاض ايرادات المزارعين الكلية ؟ من الواضح أنه الشكل ٤ - ٢ (جـ). وأيها يمثل حالة السفر لقضاء الاجازة، حيث يمكن لسعر أدنى أن يعني ايرادات اعلى؟ من المؤكد أنه الشكل ٤ - ٢ (أ).

و يبين الجدول ٤ - ٣ النقاط الرئيسية الواجب تذكرها عن مرونات السعر.

مرونة العرض السعرية

لا شك أن الاستهلاك ليس الشيء الوحيد الذي يتغير حين ترتفع الاسعار أو تنخفض. وحيث تبدي قرارات مؤسسات الاعمال المتعلقة بالعرض درجات اعلى أو أدنى من التجاوب مع الاسعار. ويعرّف علماء الاقتصاد مرونة العرض السعرية بأنها : لدى تجاوب الكمية المعروضة لسلعة ما مع سعرها في السوق.

بتحديد أدق ، فإن مرونة العرض السعرية (price elasticity of supply) **تقيس النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغير في السعر.**

افرض ان الكمية المعروضة ثابتة تماماً، كما في حالة احضار اسماك مشرفة على التلف الى السوق لبيعها بأي سعر يمكن الحصول عليه، وهذه الحالة المتطرفة تمثل حالة العرض غير المرن أو منحنى عرض عمودي الشكل .

وفي حالة مناقضة تماماً، لنفرض أن اقتطاعاً ضئيلاً في السعر قد تسبب في هبوط الكمية المعروضة الى الصفر، في حين أن ارتفاعاً طفيفاً في السعر، سوف يؤدي إلى زيادة غير محدودة في العرض. في هذه الحالة، فإن النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة الى النسبة المئوية للتغير في السعر كبيرة للغاية ويمثلها منحنى طلب افقي الشكل . وهذه هي الحالة القصوى لعرض لا نهائي المرونة.

بين هاتين الحالتين المتطرفتين، تكون مرونة العرض كبيرة (مرن) أو قليلة (غير مرن) اعتماداً على ما اذا كانت النسبة المئوية للتغير في الكمية اكبر أو أصغر من النسبة المئوية للتغير في السعر. وفي الحد الفاصل ما بين الحالتين نجد حالة المرونة الاحادية، حيث المرونة السعرية للطلب تساوي ١، أي أن النسبة المئوية للزيادة في الكمية المعروضة، تكون مساوية بالضبط للنسبة المئوية للزيادة في السعر.

يمكنك أن ترى بسهولة ان تعريف مرونات العرض السعرية مماثلة تماماً لمرونات الطلب السعرية . والفارق الوحيد هو انه في العرض يكون رد الكمية على السعر ايجابياً، في حين يكون الرد سلبياً بالنسبة للطلب.

والتعريف الصحيح لمرونة العرض السعرية م ع، هي كالتالي :

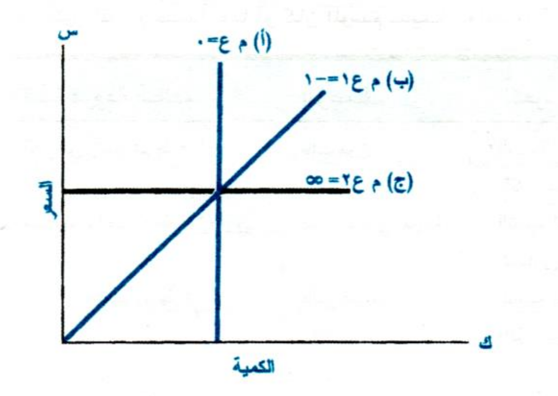
$$\text{م ع} = \frac{\text{النسبة المئوية للتغير في الكمية المعروضة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في السعر}}$$

يبين الشكل ٤ - ٦ ثلاث حالات مهمة من مرونة السعر : منحنى العرض العمودي الذي يبين عرضاً عديم المرونة، ومنحنى عرض افقي يظهر عرضاً لا نهائي المرونة والحالة المتوسطة لخط مستقيم، يمر من خلال نقطة الاصل، ويمثل حالة المرونة الاحادية[٢].

الشكل ٤ - ٦ . مرونة العرض تعتمد على مدى استجابة المنتج للتغير في السعر

حين يكون الغرض ثابتاً، تكون مرونة العرض صفر، كما في (أ). المنحنى (جـ) يبين استجابة غير محدودة للكميات لأي تغير في السعر. وتنشأ الحالة المتوسطة حين تكون النسبة المئوية للتغير في السعر وفي الكمية متساوية.

مرونات العرض



(٢) يمكنك تحديد مرونة منحنى العرض غير الخطي بالطريقة نفسها الموصوفة لمنحنى الطلب في الملاحظة الواردة على الصفحة قبل الماضية وذلك عن طريق رسم الخط المستقيم المماس للمنحنى عند نقطة معينة وقياس مرونة ذلك المماس .

ما هي العوامل التي تقرر مرونة العرض؟ العامل الرئيسي المؤثر في مرونة العرض هو مدى السهولة التي يمكن زيادة الانتاج فيها في الصناعة.

فإذا كان في الامكان ايجاد مدخلات انتاج بسهولة حسب السعر الجاري في السوق، كما هو الحال بالنسبة الى صناعة النسيج، فإن في الامكان زيادة الناتج بقدر كبير وبزيادة طفيفة في السعر. وقد يشير ذلك الى أن مرونة العرض كبيرة نسبياً. من جهة اخرى، إذا كانت الطاقة الانتاجية محدودة بشدة، كما هي الحال بالنسبة لاستخراج الذهب من مناجم جنوب افريقيا، عند ذلك، لن تعطي زيادة وان كانت كبيرة في السعر اكثر من زيادة صغيرة في انتاج جنوب افريقيا من الذهب، وهذا هو العرض غير المرن.

عامل آخر مهم في مرونات العرض هو المدة الزمنية ذات العلاقة. فتغير ما في السعر يميل لان يكون له تأثير كبير على الكمية المعروضة. كلما ازداد الوقت الذي يحتاجه المنتجون للرد على تلك الزيادة. فقد لا تكون الشركات، بعد فترة وجيزة من زيادة السعر، قادرة على زيادة مدخلات الانتاج من ايد عاملة، ومواد، وراس مال، لذلك قد يكون العرض غير مرن على الاطلاق بالنسبة الى التغير في الأسعار. الا انه مع مضي الوقت، وبعد أن تتمكن قطاعات الاعمال من استئجار المزيد من الايدي العاملة، وبناء مصانع جديدة، وتوسيع قدراتها، فإن مرونة العرض ستصبح أكبر.

ب تطبيقات على العرض والطلب

الان وقد أرسينا اسس دراستنا للمرونات، يمكننا استكشاف عدة تطبيقات مهمة لتحليلات العرض والطلب. ويمكننا، بشكل خاص، استخدام أدواتنا لاكتشاف عواقب مختلف اشكال التدخل الحكومي في الاسواق.

أثر الضريبة على السعر والكمية

تفرض الحكومات الضرائب على تشكيلة واسعة من السلع (على السجائر والمشروبات الروحية، وعلى الرواتب والأرباح. ويمكن للتحليلات الخاصة بالعرض والطلب أن تساعدنا على التنبؤ بمن سيتحمل عبء الضريبة الحقيقي، وكيف تؤثرضريبة ما في الناتج.

وللتثبت من ذلك، سننظر في حالة زيادة ضريبة البنزين، لبيان الطريقة التي تؤثر فيها الضرائب على مخرجات السوق والسعر. رغم أن الضريبة الفدرالية على المحروقات قد زيدت في العام ١٩٩٣، فإن ضرائب الولايات المتحدة على المحروقات ما زالت ادنى بكثير من مثيلاتها في معظم الدول الاوروبية. حيث تتراوح ضريبة البنزين ما بين ٢ الى ٤ دولارات للجالون. ويدافع البعض عن رفع ضريبة المحروقات لمستويات اعلى، قريبة من المستويات الاوروبية. فالضريبة الاعلى قد تكبح الاستهلاك، وبالتالي، تقلل من التلوث واعتمادنا على مصادر اجنبية غير مضمونة من النفط. علاوة على ذلك، فإن زيادة الايرادات من ضريبة المحروقات، ستساعد في خفض عجز الموازنة الفدرالية، أو في تمويل المشاريع الحكومية.

لا شك أن أي رئيس أو مسؤول عاقل سيعارض رفع الضرائب على المحروقات بهذا الشكل الحاد، دون فهم راسخ لعواقب مثل هذا العمل. دعونا نستخدم العرض والطلب لتحليل وقع زيادة مقدارها دولار واحد من الضريبة على كل جالون من البنزين. نقصد بكلمة **وقع** (incidence) الاثر الاقتصادي النهائي أو عبء الضريبة. فقيام اصحاب محطات البنزين بكتابة شيكات لحساب الحكومة شهرياً عن قيمة الضريبة المستحقة عن البنزين، لا يعني ان الضريبة تخفض مداخيلهم. فعند قيامنا بتحليل وقع الضريبة يجب علينا أن نعرف من يقوم «فعلاً» بدفع الضريبة. فقد يحول عبء الضريبة على المستهلكين، إذا ارتفع سعر المفرق بمقدار دولار واحد للجالون. أو قد يخفض المستهلكون مشترياتهم من البنزين بحدة، مما يجبر شركات النفط على خفض سعر الجملة بمقدار دولار واحد للجالون، بحيث يبقى سعر المفرق بعد الضريبة كما هو. وفي هذه الحالة يتحول العبء الضريبي بالكامل الى شركات النفط. أما أين يقع العبء الضريبي بين هذين الحدين؟ فيمكن تحديده عن طريق تحليل العرض والطلب.

يقدم لنا الشكل ٤ - ٧ حلا لهذا اللغز. حيث يظهر نقطة التوازن الاصلية عند النقطة ت، وهي نقطة التقاطع المنحنى ع ع مع المنحنى ط ط، حين يكون سعر الجالون دولاراً واحداً مع استهلاك سنوي مقداره ١٠٠ بليون جالون. ثم نصور فرض ضريبة مقدارها دولار واحد على سعر السوق لبيع البنزين بالمفرق تؤدي الى انتقال منحنى العرض الى اعلى، مع بقاء منحنى الطلب دون تغيير. ولا ينتقل منحنى الطلب لان الكمية المطلوبة عند كل سعر من أسعار البيع بالمفرق لم يتغير بعد زيادة ضريبة البنزين.

لاحظ أن منحنى طلب البنزين غير مرن نسبياً.

وبعكس ذلك، فإن منحنى العرض قد ارتفع الى اعلى بمقدار دولار واحد. والسبب هو ان المنتجين مستعدين لبيع كمية معينة، (لنقل ١٠٠ بليون جالون) اذا تلقوا السعر «الصافي» نفسه كما في السابق. أي، مع كل كمية يجب أن يرتفع سعر السوق بمقدار الضريبة بالضبط. فإذا كان المنتجون في الاصل على استعداد لبيع ٨٠ بليون جالون بسعر ٩ر٠ دولار للجالون، فإنها ستبقى مستعدة لبيع الكمية ذاتها بسعر ٩٠ر١ دولار بالمفرق (والتي، وبعد خصم الضريبة ستعطي المنتجين سعر ٩ر٠ دولار للجالون كما في السابق).

فما هو سعر التوازن الجديد؟ الجواب نجده في تقاطع منحنيا العرض والطلب الجديدان، أو عند ت١، حيث يتلاقى ع١ ع١ مع ط ط. ولان العرض قد تغير، فقد ارتفع السعر. كما أن الكمية المعروضة والمطلوبة قد انخفضت، وإذا قرأنا الرسم البياني بعناية، نجد أن سعر التوازن الجديد قد ارتفع من دولار الى حوالي ٩ر١ دولار. هذا الى جانب ان كمية التوازن الجديدة قد انخفضت من ١٠٠ بليون جالون الى حوالي ٨٠ بليون جالون.

فمن الذي يدفع الضريبة في النهاية ؟ وما هو وقعها؟ من الواضح ان شركات النفط تدفع جزءاً صغيراً حيث أنها تتلقى ٩٠ سنتاً (٩٠ر١ دولار ناقص ١ دولار للضريبة) بدلاً من ١ دولار. لكن المستهلك يتحمل معظم العبء، حين يرتفع سعر البيع بالمفرق بمقدار ٩٠ سنتاً، لأن العرض مرن نسبياً في حين أن الطلب غير مرن نسبياً.

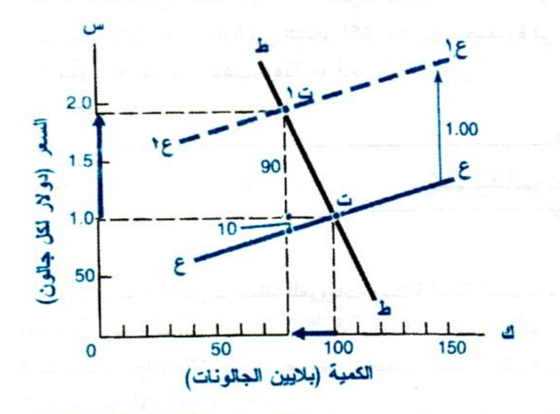
ويمكن تطبيق النوع ذاته من التحليلات على أنواع اخرى كثيرة من الضرائب. وبستخدام هذه الاداة، يمكن فهم كيف يمكن لضرائب التبغ ان تؤثر على أسعار السجائر وعلى استهلاكها، وكيف أن الضرائب أو التعرفة الجمركية المفروضة على المستوردات تؤثر على التجارة الخارجية، وكيف أن ضرائب الاملاك، وضريبة الضمان الاجتماعي، والضرائب على ارباح الشركات تؤثر على اسعار الاراضي، والاجور، وأسعار الفائدة. وفيما يلي القاعدة العامة التي تحدد على من تقع الضريبة :

ان وقع ضريبة ما يتحدد بأثرها على الاسعار والكميات عند وضع التوازن بين العرض والطلب. وبشكل عام، قد يكون وقع الضريبة أثقل على المستهلكين أو المنتجين، ويعتمد ذلك على المرونة النسبية للطلب أو العرض. فقد يتحول عبء الضريبة ناحية المستهلكين، إذا كان الطلب غير مرن مقارنة بالعرض، وقد يتحول عبء الضريبة الى المنتجين، إذا كان العرض غير مرن بنسبة أكبر من عدم مرونة الطلب.

الشكل ٤ - ٧. عبء الضريبة على البنزين يقع على كاهل كل من المستهلك والمنتج

فرض ضريبة مقدارها دولاراً واحداً على البنزين ترفع منحنى العرض بمقدار دولاراً واحداً لتعطي منحنى عرض جديد، ع١ ع١، موازٍ لمنحنى العرض الاصلي، ع ع.

ويتقاطع هذا المنحنى مع ط ط في نقطة توازن جديدة ت١، حيث ارتفع السعر بالنسبة الى المستهلك بمقدار ٩٠ سنتاً وهبط سعر المنتج ١٠ سنتات. تبين الاسهم التغيير في ك وفي س .



الأسعار المحددة بموجب القانون

تقوم الحكومة، في بعض الاحيان، بتحديد السعر الادنى والاعلى لسلعة ما، بدلاً من فرض ضريبة عليها. ومن الامثلة الاكثر شيوعاً الحد الادنى لاجور العمال، وتحديد أسعار الفائدة التي يمكن للمقرضين تقاضيها (التي يطلق عليها قوانين الربا). وغالباً ما تفرض الحكومات رقابة على الاجور والاسعار في زمن الحرب لتجنب حدوث تضخم لولبي (spiraling inflation) .

ويختلف هذا النوع من التدخل في قوانين العرض والطلب كلية عن الحالة التي تفرض فيها الحكومة ضريبة، وتترك بعدها السوق ليعمل من خلال العرض والطلب. ورغم أن الضغوط السياسية موجودة دائماً لابقاء الاجور مرتفعة والاسعار منخفضة، فقد علمتنا التجربة بأن الرقابة على الأسعار والاجور لكل قطاع على حده، تميل الى خلق تشوهات اقتصادية كبيرة. ومع ذلك، وكما أدرك آدم سميث عندما اعترض على السياسات التجارية في العصور الماضية، أن معظم الانظمة السياسية موبوءة بعدم الكفاءة النابعة من التدخلات حسنة النية، والتي تفتقر الى الخبرة، في آلية العرض والطلب. فتحديد السعر الادنى أو الاعلى في سوق ما، قد

يؤدي الى نتائج مفاجئة وفي بعض الاحيان الى اثار اقتصادية معاكسة.دعونا نرى سبب ذلك .

الحد الادنى والحد الاعلى

المثالان المقدمان في الشكل ٤ – ٨ عن تدخل الحكومة – الحد الادنى للاجور والحد الأعلى للفوائد – يبينان التأثيرات الجانبية المفاجئة التي قد تنشأ حين تتدخل الحكومات في تقرير الاسعار والكميات في السوق.

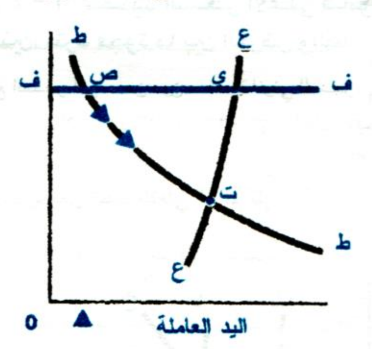
• **الحد الادنى للاجور.** تُشرِّع الحكومات في بعض الاحيان الحد الادنى للاجور بالنسبة لمعظم الوظائف. ورغم الاتفاق العام على اهمية الاجور المرتفعة كوسيلة لمحاربة الفقر، فقد أظهرت الدراسات ان رفع الحد الأدنى للاجور بنسبة كبيرة غالباً ما يلحق الضرر بالناس الذين صمم القانون لمساعدتهم، بخفضه لعدد الوظائف المتاحة لهم. ويبين الشكل ٤ – ٨ (أ) كيف يؤدي ارتفاع المعدل الادنى للأجور الى خلق تجمعٍ من العمال العاطلين عن العمل.

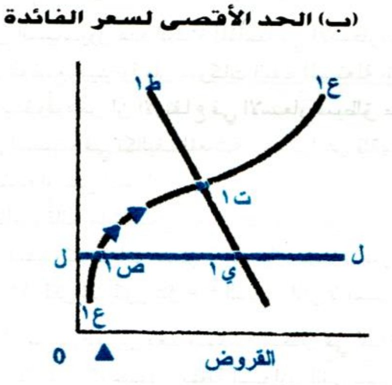
الواقع ان رفع الحد الادنى للاجور قد يزيد بالفعل من حجم الفقر بخفض اجمالي ما يكسبه العمال الاقل أجراً، وهم العمال الاقل مهارة. وتوحي الدراسات ان قيمة مرونة الطلب السعرية على العمال ذوي المهارة المتدنية أكبر من الواحد الصحيح ، حيث أن الشركات تستبدل العمال ذوي المهارة المتوسطة، وراس المال، والعمال الاجانب ذوي الاجور المتدنية، بعمال محليين ذوي مهارة متدنية. الآن، إذا كان الطلب على العمال ذوي الاجور المتدنية مرناً، هل تستطيع ان ترى السبب في ان زيادة الحدّ الادنى للاجور سوف «تخفض» مجموع ما يكسبه العمال المحميين بالحد الادنى من الاجور (انظر السؤال ٦ في نهاية هذا الفصل؟).

• **الحد الأعلى لأسعار الفائدة.** سعر الفائدة هو السعر المدفوع مقابل اقتراض مبلغ من المال لفترة من الزمن. مثلاً، حين تقترض ٥٠٠٠ دولار لتمويل دراستك فقد تكون مضطراً لدفع ١٠ بالمئة في السنة (أي ٥٠٠ دولار سنوياً) كفائدة على المبلغ المقترض.

كان تقاضي فائدة على القروض موضع شك منذ العصور التوراتية القديمة، حين كان الناس يعترضون على دفع مال للمقرضين مقابل استخدام اموالهم، لانهم كانوا يرون ان المقرضين لا يقدمون أية خدمة منظورة. وفي العهود القديمة كان الاقراض مقابل فائدة جريمة اسمها «الربا»، وما زالت بعض الدول، وحتى يومنا هذا، تفرض حدّ اعلى قانونياً على معدل الفائدة.

خلال الفترات التى كانت اسعار الفائدة فيها عالية، كما حدث





الشكل ٤ – ٨. آثار الرقابة الحكومية على الاسعار

(أ) ينجم عن تحديد الحد الادنى للاجور عن د مستوى ف ف الذي هو اعلى من معدل توازن السوق الحر «ت»، توازن الزامي عند النقطة ص. فإذا كان الحد الادنى مرتفعاً جداً فإنه سيجمد العمال العاطلين عن العمل وينقلهم من ص الى ي. وخفض الحد الادنى للاجور ينقلنا نزولاً على طول المنحنى ط ط كما هو موضح بالأسهم، رافعاً فرص العمل. (ب) تحديد الحد الاعلى لأسعار الفائدة عند ل ل، عند مستوى ادنى بكثير من معدل توازن السوق الحر ت١، ينجم عنه نضوب الاموال المتاحة. وقد يندفع المقترضون الذين هم في حاجة ماسة للقروض الواقعين ما بين النقطة

في الولايات المتحدة خلال عقد الثمانينات، كان سقف سعر الفائدة أدنى كثيراً من معدله في السوق الحر. وفي حين ان سعر فائدة يصل الى ١٢ بالمئة سنوياً قد يبدو عالياً بالنسبة لبطاقة تسليف أو للحصول على قرض لشراء سيارة، فإنه قد لا يغطي مصاريف الاقتراض، والمصاريف الادارية، ومخاطر العجز عن وفاء الدين. ويبين الشكل ٤ – ٨ (ب) الاثار المترتبة على انخفاض كبير في الحد الاقصى لأسعار الفائدة. حيث سيؤدي ذلك الى تقلص الموجودات النقدية. وسوف ترفض البنوك والمؤسسات المالية الاخرى تقديم قروض حسب الأسعار القانونية لانها لا تعطي أية أرباح. وسيجد الاشخاص الذين فرضت الرقابة على أسعار الفائدة لحمايتهم انهم لا يستطيعون الاقتراض من أية جهة سوى المرابين حيتان القروض، الذين قد يفرضوا فائدة تصل الى «ستة مقابل خمسة»، أو دفع ٦٠٠ دولار كل أسبوع عن كل ٥٠٠ دولار يتم اقتراضها . فالقرض غير المكلف الذي لا تستطيع الحصول عليه لن يفيدك.

سقف سعر الطاقة. نظراً للاهمية العظيمة للطاقة بالنسبة للاقتصاد، فثمة ضغوط دائمة لفرض رقابة على سعرها في كل مرة تقفز فيها أسعار المحروقات الى اعلى. لنقل أننا انطلقنا من وضع كان سعر جالون البنزين فيه دولاراً واحداً. ثم، وبسبب حرب أو ثورة حدث نقص كبير في امدادات النفط. لنفرض ان سعر البنزين ارتفع بحده حتى وصل سعر جالون البنزين الى ٢ دولار، بعد ان عدل السوق ميزان العرض والطلب.

ما إن يرى السياسيون هذه القفزة المفاجئة في الاسعار، حتى يهبوا لشجب الوضع. فيدّعوا بأن شركات النفط المستغلة «تبتز» المستهلكين، ويتخوفوا من ان الارتفاع في الاسعار سيطلق موجة متصاعدة من التضخم في تكاليف المعيشة، ويعربوا عن قلقهم من تأثير زيادة الاسعار على الفقراء وكبار السن، ويناشدوا الحكومة «ان تفعل شيئاً». وغالباً ما تنصاع الحكومات لهذه المقولات وتضع سقفاً لاسعار النفط، كما فعلت الحكومة الامريكية خلال الفترة من ١٩٧٣ الى ١٩٨١. لكن قد يكون لمثل هذا السقف اثار لا تحمد.

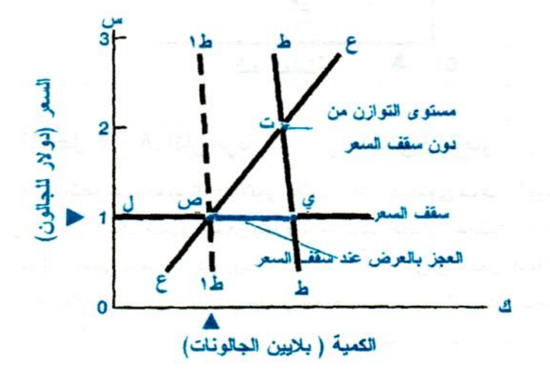
تصور الآن سوق البنزين بعد صدمة النقص في امدادات النفط. في الشكل ٤ – ٩، حددت نقطة التوازن التي سبقت الصدمة بالنقطة ت. افرض أن الحكومة قد سنت قانوناً يحدد السعر الاعلى للبنزين عند المستوى السابق البالغ دولاراً واحداً للجالون. يمكننا تمثيل السعر الرسمي الاعلى على انه خط سقف السعر ي ص ل في الشكل ٤ – ٩. عند هذا الخط نرى ان الكمية المعروضة والكمية المطلوبة لا تتساويان. فالمستهلكون يريدون كمية أكبر بكثير مما يرغب المنتجون عرضه حسب السعر الدارج. وقد أوضحنا ذلك بالفجوة الواقعة ما بين «ص» و «ي». وهذه الفجوة واسعة بحيث انه لن يمضي وقت طويل حتى تجف مضخات البنزين. وسوف يبقى البعض من دون البنزين المطلوب. من جهة اخرى، إذا سمح للسوق الحرة بالعمل، فإن السعر الثاني للسوق سيتحدد بمقدار ٢ دولار للجالون، وقد يتذمر المستهلكون الا انهم سيكونون مستعدين لدفع السعر الاعلى بدلاً من البقاء دون وقود.

الا ان توازن السوق الحرة لا يمكن ان يتحقق لان القانون يمنع المنتجين من فرض سعر اعلى. وسوف يتبع ذلك فترة احباط «ونقص في العرض» مثل لعبة الكراسي الموسيقية، فسوف يبقى البعض من دون بنزين حين تجف المضخات . ولا بد من طريقة لتوزيع الامدادات غير الكافية من البنزين. في البداية، قد يتم ذلك باتباع طريقة «من يأتي أولاً يُخدم أولاً» مع تحديد كمية المباع الى كل مستهلك أو عدم تحديدها وهكذا ستظهر الصفوف الطويلة من المستهلكين، وسيهدر الكثير من الوقت في السعي خلف الوقود.

التقنين. في النهاية، ستتطور آلية للتقنين لا ترتبط بالسعر. فالبنسبة للبنزين وغير ذلك من السلع القابلة للتخزين، غالباً ما تتم معالجة النقص في الامدادات بجعل الناس ينتظرون في صفوف طويلة – التقنين عن طريق الاصطفاف في طوابير. أو أن يقوم القادرون على الوصول الى السلع المقننة ببيعها «في السوق السوداء»، وهي تعاملات غير قانونية للبيع بسعر اعلى من السعر المحدد. وفي ذلك هدر كبير، حيث إن الناس يقضون الكثير من

الشكل ٤ – ٩. تحديد السعر الأعلى قانوناً ، من دون تقنين، يترك فجوة ما بين العرض والطلب

قد يرتفع السعر الى ت من دون سقف قانوني للسعر، عند سقف سعر مقداره دولار واحد، لا يتوازن العرض والطلب، ويحتاج الامر الى نوع من التقنين، الرسمي وغير الرسمي، لتوزيع الكميات الاقل من المطلوب وخفض الطلب الفعلي الى ط١ ط١.



وقتهم الثمين محاولين تأمين احتياجاتهم. ولا يشعر أحد بالرضى عن هذا الوضع، وأقلهم رضى البائع المستهدف بغارات الرقابة. وقد تصمم الحكومات في النهاية طريقة أكثر كفاءة لتقنين السلعة لا ترتبط بالسعر عن طريق التخصيص الرسمي، أو توزيع الحصص بالبطاقات.

بموجب «توزيع الحصص بالبطاقات»، يحصل كل مستهلك على بطاقة علاوة على قدر معين من النقود لشراء السلع (الواقع أن ذلك يمثل نوعين من النقود فعند اعتماد نظام التوزيع، وبعد توزيع البطاقات حسب حجم الاسرة، أو الحاجة الفعلية، أو أي من المعايير الاخرى، سيختفي نقص الامدادات لان الطلب قد تحدد بالحصص الواردة في البطاقات).

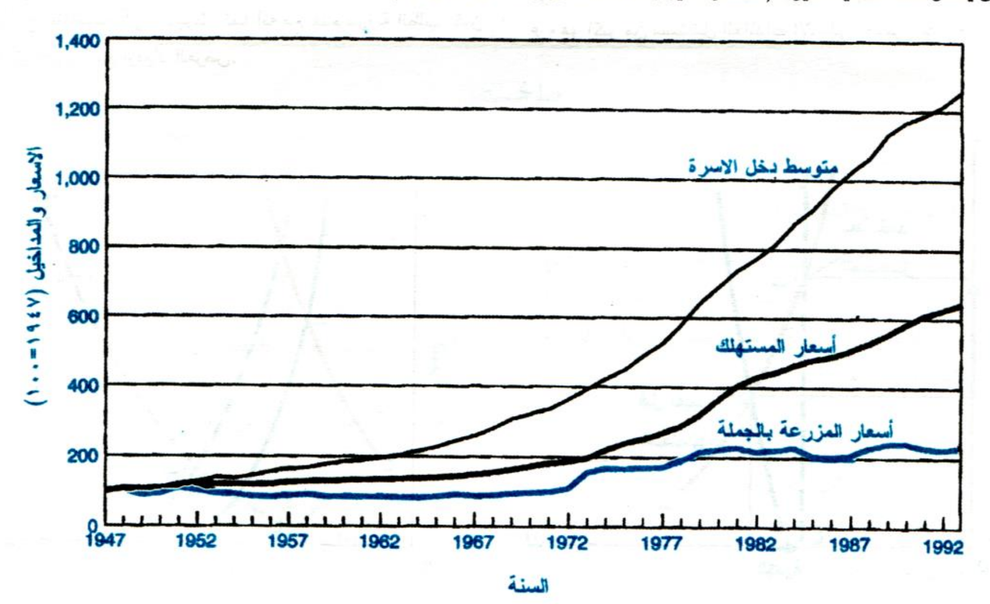
لكن كيف تغيّر بطاقات التوزيع صورة نظام العرض والطلب؟ من الواضح انه يتوجب على الحكومة اصدار قدر من البطاقات يكفي لخفض منحنى الطلب ط١ ط١ في الشكل ٤ - ٩، حيث يتوازن العرض والطلب الجديد عند سقف السعر. فإذا اصدرت الحكومة عدداً زائداً من البطاقات. فسوف يكون لدينا زيادة في الطلب، ونقص في الامدادات وتعود صفوف المستهلكين الى الظهور، لكن بدرجة أقل. وإذا اصدرت الحكومة عدداً قليلاً من البطاقات، فسوف تتكدس البضائع وسيهبط السعر، لمستوى ادنى من السقف. وهذا مؤشر لزيادة عدد البطاقات.

لم يعد توزيع السلع بالبطاقة محبذاً في معظم اقتصاديات السوق في زمن السلم. لكن الاقتصاديات التي تعاني من صعوبات خاصة الدول الاشتراكية السابقة التي تخوض مرحلة التحول الى اقتصاد السوق، فإن سقوف الاسعار وبطاقات توزيع السلع تساعدها على التخفيف من عدم المساواة والحرمان اللذين يرافقان التغيرات السريعة أو التضخم الجامح. إلا أنه، عند التعمق أكثر في الامر، فإن الدروس التي يوضحها التقنين وسقوف الاسعار تمتد الى نطاقات أبعد من مشاكل الحرب وأزمات الطاقة، لان هذه الأوضاع غير العادية تبرز دور الاسعار في الاوقات العادية.

النقطة الرئيسية هي ان السلع شحيحة على الدوام، ولا يمكن للمجتمع أن يلبي رغبات كل شخص. «في الأوقات العادية تقوم الاسعار بتقنين الامدادات الشحيحة». وحين تنقص السلع، يرتفع سعر السوق لكبح

الشكل ٤ - ١٠. هبوط اسعار المزرعة في الولايات المتحدة

ارتفع الانتاج الزراعي الامريكي، منذ الحرب العالمية الثانية، بشكل هائل. ويمكن رؤية ذلك من مقارنة اسعار الطعام بالمداخيل، والاسعار الاخرى في الاقتصاد. فقد ارتفعت الاسعار التي يتلقاها المزارعون بشكل أبطأ بكثير من اسعار المستهلك أو متوسط دخل الاسرة. ويمكن لقانون العرض والطلب أن يفسر هذه الحكاية المثيرة. (المصدر : ديوان الاحصاء، وزارة العمل الامريكية).



الاستهلاك المبالغ فيه ولتشجيع الانتاج، وفي أوقات الوفرة، تهبط الاسعار لتشجيع الاستهلاك وخفض الانتاج. وحين تتقدم الحكومات للتدخل بالعرض والطلب، فإن الاسعار تكف عن القيام بدور المقنن. ومن الامور الاكيدة المصاحبة لهذه التدخلات، الهدر، وعدم الكفاءة، ومفاقمة الوضع.

الاقتصاد الزراعي

تطبيقنا الاخير للتحليل الخاص بالعرض والطلب يستهدف قطاع الزراعة. ويعرض الجزء الاول من هذا الفصل بعض المبادىء الاقتصادية الاساسية الخاصة بقطاع المزرعة. نستخدم بعدها نظرية العرض والطلب لدراسة تأثيرات تدخل الحكومة في الاسواق الزراعية.

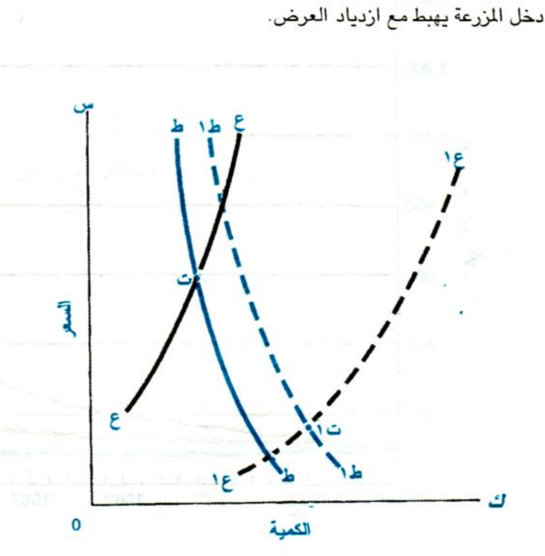
التراجع النسبي للزراعة على المدى الطويل

كانت الزراعة في يوم من الايام اكبر صناعة مفردة. فقبل مئة عام، كان نصف الشعب الامريكي يعمل في الزراعة ويعيش عليها، لكن الرقم تراجع ليصبح ٣ بالمئة من القوى العاملة اليوم. في الوقت نفسه، هبطت اسعار المنتوجات الزراعية، مقارنة بالمداخيل والاسعار الاخرى في الاقتصاد. وكما يبين الشكل ٤ - ١٠، فمنذ العام ١٩٤٧ الى العام ١٩٩٢، ارتفع متوسط سعر المنتوجات الزراعية بمعدل مقداره ١ر٩ بالمئة سنوياً، في حين ارتفع متوسط دخل الاسرة بمعدل ٧ر٥ بالمئة سنوياً، واسعار المستهلك بمقدار ٢ر٤ بالمئة كل سنة.

ويمكن لمخطط بياني واحد ان يفسر اسباب الانخفاض التدريجي في أسعار المزرعة، أكثر مما تستطيعه رفوف من الكتب والمنشورات. ويبين الشكل ٤ - ١١ توازناً ابتدائياً بأسعار عالية عند النقطة ب. لاحظ ما سيحدث للزراعة مع مرور السنين: يزداد الطلب على المواد الغذائية مع ازدياد اعداد السكان الامريكيين وازدياد التصدير الى دول اخرى.لكن نظراً لان معظم المواد الغذائية هي من الضروريات، فإن تبدل الطلب يبدو متواضعاً مقارنة مع المعدل المتنامي للدخل.

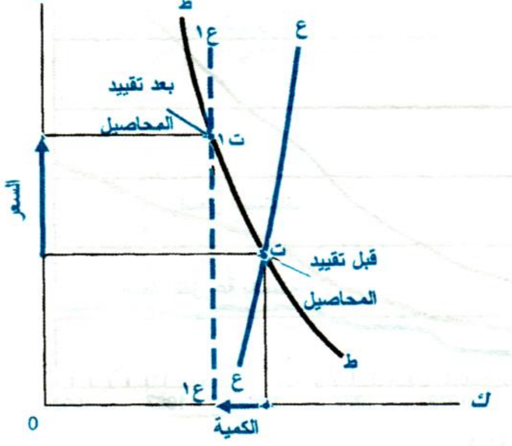
الشكل ٤ - ١١. محنة الزراعة نجمت عن التوسع في العرض والطلب غير المرن للتغيرات السعرية

تمثل نقطة التوازن ت الاوضاع في قطاع الزراعة قبل عدة عقود. حيث كان الطلب على الانتاج الزراعي يميل الى النمو ببطء أكثر من الزيادة المذهلة في العرض الناجمة عن التقدم التكنولوجي. حيث تميل الاسعار في المزارع المتنافسة الى الهبوط. كما أنه مع عدم مرونة الطلب، كان دخل المزرعة يهبط مع ازدياد العرض.



الشكل ٤ - ١٢. برامج تقييد المحصول رفعت سعر المزرعة ودخلها

قبل تقييد المحصول، كان السوق التنافسي يحقق التوازن بسعر منخفض في ت. وحين قيدت الحكومة الانتاج، انتقل منحنى العرض ناحية اليسار الى ع١ ع١، ناقلاً نقطة التوازن الى ت١ ورافعاً السعر الى ب. وعدم مرونة الطلب تؤكد ان مستطيل العائدات «صفر ب ت١ ع١» هو أكبر من مستطيل العائدات الاصلي «صفر أ ت ع».



ماذا عن العرض؟ رغم ان الكثيرين يخطئون في الاعتقاد بأن الزراعة ما زالت قطاع عمل متخلف، فقد بينت الدراسات الاحصائية ان الانتاجية (المخرجات لكل وحدة من المدخلات) قد نمت في الزراعة بسرعة أكبر من أي صناعة اخرى. فقد حدث تقدم مهم شمل المكننة، من خلال استخدام الجرارات الزراعية، والحصادات الدرّاسات، ومحالج القطن، والاسمدة والريّ، وتربية انسال منتقاة من المواشي والدواجن، وتطوير انواع جديدة من البذور. وقد زادت هذه التجديدات جميعها من انتاجية المدخلات الزراعية. وأدت التنمية الزراعية السريعة الى زيادة العرض بقدر كبير، كما هو موضح من انتقال منحنى العرض من ع ع الى $ع_1$ $ع_1$ في الشكل ٤ – ١١.

ما الذي يمكن أن يحدث عند نقطة التوازن $ت_1$؟ زيادة حادة في العرض تتجاوز الزيادة المتواضعة في الطلب ينجم عنها هبوط في أسعار المنتوجات الزراعية مقارنة بالأسعار الاخرى في الاقتصاد. وهذا بالضبط ما حدث في العقود الاخيرة، كما هو موضح في الشكل ٤ – ١٠.

تقييد المحصول. رد المزارعون بالضغط على الحكومة الفدرالية من خلف الكواليس، طلباً للمساعدة لمواجهة الهبوط في دخلهم. وخلال سنوات عدة، قامت حكومتنا، وحكومات اخرى في الخارج، بإتخاذ خطوات لمساعدة المزارعين. فرفعت الاسعار عن طريق سياسة دعم الاسعار، وكبحت المستوردات بواسطةالتعرفات الجمركية ونظام «الكوتا»، كانت ببساطة تقدم نقوداً لدعم المزارعين مقابل كل «بوشل» من القمح أو الذرة يتم حصاده.

ومن أكثر البرامج الزراعية الحكومية اثارة للخلافات، ذلك الذي يفرض على المزارعين تقييد انتاجهم. ويبين الشكل ٤ – ١٢ الافكار الاقتصادية وراء هذه السياسة. فإذا ما طلبت وزارة الزراعة من كل مزارع أن «ينحي جانباً» ٢٠ بالمئة من المساحة التي زرعت ذرة في العام الماضي، فسوف يؤدي ذلك الى نقل منحنى عرض الذرة الى اعلى والى اليسار. ولان طلب المواد الغذائية غير مرن، فإن تقييد المحصول لا يرفع سعر الذرة والمحاصيل الاخرى وحسب، بل انه يميل الى رفع ايرادات المزارعين الكلية وأرباحهم. وسوف يتأثر المستهلكون بالطبع من جراء تقييد الانتاج وارتفاع الاسعار (كما يمكن أن يحدث لو ضرب البلاد فيضان أو جفاف تسبب في شح المواد الغذائية). لكن هذا هو الثمن الذي يجب على المجتمع أن يدفعه، حين يصل الامر الى مساعدة المزارعين، عن طريق تعطيل جزء من مصادر المزارع الانتاجية.

بهذا نختتم استعراضنا لتحليلات العرض والطلب. وسوف نبحث في الفصول القليلة القادمة اسس العرض والطلب بالنسبة الى خيار المستهلك، وتكاليف مؤسسات الاعمال. وسوف تساعد تلك الفصول على تفسير أنماط التسعير في الاسواق التنافسية والاحتكارية، وبيان السبب في أن الاسواق التنافسية تقود الى تخصيص كفؤ للموارد (مع ان ذلك قد يكون بشكل لا يوفر العدالة).

ملخص

أ – مرونة العرض والطلب

١ – تقيس مرونة الطلب السعرية استجابة لطلب الكمية على أي تغيّر في السعر. وتعرّف مرونة الطلب السعرية (م ط) على أنها نسبة التغيير المئوية في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيير في السعر، أي :

$$\text{مرونة سعر الطلب} = \text{م ط} = \frac{\text{النسبة المئوية للتغيير في الكمية المطلوبة}}{\text{النسبة المئوية للتغيير في السعر}}$$

وفي حساب ذلك تعتبر جميع الاشارات موجبة، كما ان س ، ك هما معدلات القيم الجديدة والقديمة.

٢ – نقسم مرونات السعر الى ثلاث فئات : (أ) يكون الطلب مرناً حين يتجاوز التغيير في النسبة المئوية للكمية المطلوبة النسبة المئوية للتغيير في السعر، أي أن، م ط > ١. (ب) يكون الطلب غير مرن حين يكون التغيير في النسبة المئوية للكمية المطلوبة اقل من النسبة المئوية للتغيير في السعر، أي م ط < ١. (جـ) حين تتساوى النسبة المئوية للتغيير في الكمية المطلوبة تماماً مع النسبة المئوية للتغيير في السعر تكون المرونة أحادية حيث م ط = ١.

٣ – مرونة السعر هي عدد مجرد، يشتمل على نسبة مئوية، ويجب الا نخلط بينه وبين الميل.

٤ – تطلعنا مرونة السعر على أثر تغير السعر على الايرادات الكلية. ويكون الطلب مرناً إذا ما ادى انخفاض السعر الى زيادة الايرادات الكلية، ويكون الطلب غير مرن اذا ادى انخفاض السعر الى خفض الايرادات الكلية، وفي حالة المرونة الاحادية لا يكون للتغيير أي تأثير على الايرادات الكلية.

٥ – تميل مرونة الطلب السعرية الى الانخفاض بالنسبة للضروريات مثل المواد الغذائية والمسكن، وتكون عالية بالنسبة للكماليات مثل" معدات التنقل على الثلوج والسفر جواً. ومن العوامل الاخرى المؤثرة في مرونة السعر، وجود بديل جاهز للسلعة، والمدة الزمنية التي يحتاجها المستهلك للتكيف مع التغيير في السعر، وذلك الجزء من ميزانية المستهلك الذي سينفق على تلك السلعة.

٦ – تقيس مرونة العرض السعرية نسبة التغيير المئوية في ما يعرضه المنتجون استجابة لاي تغير نسبي في اسعار السوق..

ب تطبيقات على العرض والطلب

٧ – يؤدي فرض ضريبة على احدى السلع الى تغير التوازن بين العرض والطلب. ويثقل عبء الضريبة (أو وقعها) بشدة على المستهلك أكثر من المنتج كلما كان الطلب غير مرن مقارنة بالعرض.

٨ – تتدخل الحكومات في بعض الاحيان في عمل الاسواق التنافسية عن طريق تحديد سقوف قصوى، أو حدود دنيا للأسعار. وفي مثل هذه الاوضاع، لا تحتاج الكمية المعروضة الى كمية مطلوبة تساويها، فالسقوف تقود الى الافراط في العرض، والحدود الدنيا الى الافراط في الطلب. وينجم عن ذلك، تشوهات وعدم كفاءة في الاقتصاد. وما لم يتم ازالة التعارض ما بين العرض والطلب عن طريق تخصيص رسمي أو توزيع للحصص بالبطاقات فقد يؤدي ذلك الى انتشار الفوضى والسوق السوداء.

٩ – يعتبر القطاع الزراعي احد اكثر المجالات استفادة من تطبيقات العرض والطلب. فالتحسينات في التقنيات الزراعية، يعني زيادة العرض بنسبة كبيرة، في حين يرتفع الطلب على المواد الغذائية بمقدار اقل تناسباً مع الارتفاع في الدخل. وبالتالي، فإن أسعار السوق الحرة للمواد الغذائية يميل الى الهبوط. ولا عجب ان الحكومات قد تبنت تشكيلة من البرامج لمواجهة ذلك، مثل تقييد المحاصيل لرفع دخل المزرعة.

مفاهيم للمراجعة

مفاهيم المرونة

– مرونة الطلب السعرية، مرونة العرض، عدم المرونة، الطلب ذو المرونة الاحادية.

– م ط = ٪ تغيير في ك/ ٪ تغيير في س.

– محددات المرونة

– اجمالي الايرادات = س x ك

– العلاقة ما بين المرونة والتغير في الايرادات.

تطبيقات على العرض والطلب

– وقع الضريبة.

– التقنين بالاسعار.

– التشوهات الناجمة عن الرقابة على الاسعار.

– التقنين بالأسعار مقابل التقنين بالبطاقات.

أسئلة للمناقشة

١ – «المحصول الجيد يخفض بشكل عام دخل المزارعين»، وضح هذا الطرح بإستخدام مخطط بياني للعرض والطلب.

٢ – من أزواج السلع التالية، حدد أيها أكثر مرونة بالنسبة الى تغير الاسعار في رأيك وعلل اجابتك : العطور والملح، البنسلين والمثلجات، السيارات وإطارات السيارات، المثلجات بشكل عام والمثلجات بالشوكولاتة.

٣ – «هبط السعر بمقدار ١ بالمئة، مما تسبب في ارتفاع الكمية المطلوبة بنسبة ٢ بالمئة، لذلك فإن الطلب مرن حيث م ط > ١».

فإذا وضعت $\frac{١}{٢}$ بدل ٢ في الجملة السابقة، فما هما التغيران الاخران المطلوبان في الفقرة؟

٤ – تخيل سوقاً تنافسية للشقق. فما هو التأثير على توازن الناتج والسعر بعد التغييرات التالية (إذا بقيت العوامل الاخرى ثابتة)؟ وضح اجابتك في كل حالة مستخدماً العرض والطلب.

أ – ارتفاع في دخل المستهلكين.

ب – ضريبة مقدارها ١٠ دولارات شهرياً على ايجار الشقق.

جـ - مرسوم حكومي يقضي بعدم جواز تأجير الشقة بأكثر من ٢٠٠ دولار شهرياً.

د - تقنية انشاءات جديدة خفضت تكلفة بناء الشقة الى النصف.

هـ - زيادة بنسبة ٢٠ بالمئة في أجور عمال البناء.

٥ - فسر ووضح بيانياً كيف أثر حظر العراق لصادراته النفطية في الفترة ما بين ١٩٩٠ - ١٩٩١ على عرض وطلب النفط وبالتالي على توازن سعره والكمية المعروضة منه .

٦ - جاء في نقد محافظ لبرامج الحكومة ما يلي : «تعرف الحكومات كيف تقوم بشيء واحد بشكل جيد، وهو خلق النقص والفائض في الامدادات». فسر هذه الفقرة بإستخدام امثلة مثل الحد الادنى للاجور أو سقوف أسعار الفائدة. ووضح بيانياً انه اذا كان الطلب على العمال غير الماهرين ذي مرونه سعرية مرتفعة، فإن تأثير الحد الادنى للاجور هو خفض اجمالي ما يكسبه (الاجر ضرب الكمية المطلوبة من الايدي العاملة) العمال غير الماهرين.

٧ - تخيل ما سيحدث لو فرضت تعرفة جمركية مقدارها ٢٠٠٠ دولار على السيارات المستوردة. وضح تأثير هذه التعرفة على العرض والطلب، وعلى توازن السعر والكمية بالنسبة الى السيارات الامريكية. فسر السبب في أن شركات السيارات الامريكية والعاملين فيها يؤيدون دائماً فرض قيود على السيارات المستوردة.

٨ - مسائل عن المرونة :

أ - يقدر أن للطلب على النفط الخام مرونة سعرية مقدارها ٠٫٠٥، على المدى القصير فإذا كان السعر الاولي للنفط هو ٣ دولارات للبرميل، فما هو التأثير المحتمل على سعر النفط وكميته إذا حدث حظر أدى الى خفض امدادات النفط العالمية بمقدار ٥ بالمئة؟

ب - لبيان أن المرونات مستقلة عن وحدات القياس، ارجع الى الجدول ٣ - ١. واحسب المرونة بين كل زوج من ازواج الطلب. غيّر سعر الوحدات من دولارات الى بنسات، غيّر كمية الوحدات من ملايين العلب، الى أطنان، على أساس ان كل عشرة آلاف علبة تساوي طناً واحداً. ثم أعد حساب المرونة في السطرين الاولين. فسر سبب حصولك على الجواب نفسه.

جـ - توصلت دراسات عن الطلب الى ان مرونة الطلب السعرية لمادة «الكراك»* هي ١٫٠. افرض أن نصف متعاطي الكراك في مدينة نيويورك ينفقون على عادتهم هذه من انشطة اجرامية. بيّن - مستخدماً تحليلات العرض والطلب - تأثير اتباع برنامج صارم لفرض القانون يخفض المعروض من الكراك بنسبة ٥٠ بالمئة، على الجريمة في مدينة نيويورك. ما هو تأثير اباحة الكراك على الانشطة الاجرامية وعلى تعاطي المخدرات إذا خفض ذلك سعر الكراك بنسبة ٩٠ بالمئة؟ وما هو تأثير برنامج ينجح في اعادة تأهيل نصف متعاطي الكراك، على الاسعار وعلى الادمان ؟.

* مادة مخدرة - المترجم .



الفصل ٥

الطلب وسلوك المستهلك

يا للسخرية ! رجل يعرف سعر كل شيء، ولا يعرف قيمة أي شيء

أوسكار وايلد

في كل يوم، يتخذ كل واحد منا عدداً لا حصر له من القرارات حول كيفية توزيع ما نملكه من نقود شحيحة ومن وقت. هل نتناول طعام الفطور أم نتأخر في النوم؟ هل نقضي الصباح في دراسة الاقتصاد أو الاستماع لبعض الموسيقى؟ هل نشتري سيارة جديدة أم نصلح سيارتنا القديمة؟ هل ننفق دخلنا كله أم ندخر شيئاً للمستقبل؟ عند موازنة مطالبنا ورغباتنا المتنافسة، فإننا نقوم بالخيارات التي هي مادة وجودنا اليومي.

والمجموع الكلي لهذه الخيارات الفردية، هو ما يكمن خلف منحنيات الطلب، ومرونات السعر التي رأيناها في الفصول السابقة. وسوف نوسع في هذا الفصل من استعراضنا للطلب، بالنظر في المبادىء الاساسيّة لخيار المستهلك وسلوكه. وسوف نرى كيف تفسر عملية سعي الافراد للحصول على حزمتهم المفضلة من السلع الاستهلاكية الانماط التي نشاهدها من طلب السوق، وسوف نتعلم كيف نقيس المنافع التي يحصل عليها كل واحد منا نظير المشاركة في اقتصاد السوق.

الخيار ونظرية المنفعة

في تفسير سلوك المستهلك، «يعتمد علم الاقتصاد على الفرضية الاساسية من ان الناس يميلون الى اختيار السلع والخدمات التي تحظى لديهم بأعظم تقدير». ولوصف الطريقة التي يختارها المستهلكون من بين امكانات استهلاكية مختلفة، طور علماء الاقتصاد قبل قرن من الزمان فكرة المنفعة. ومن هذه الفكرة كانوا قادرين على اشتقاق منحنى الطلب وتفسير خواصه.

فما الذي نعنيه بالمنفعة؟ بكلمة واحدة **المنفعة** (utility) تشير الى الرضى.

وبتعبير أدق، تشير الى مدى تفضيل المستهلكين للسلع والخدمات. فإذا كان للسلة أ منفعة أكبر من السلة ب بالنسبة الى سميث، فهذا يشير الى ان سميث يفضل أ على ب وغالباً ما نفكر في المنفعة على انها المسرة الذاتية، أو الفائدة التي يجنيها شخص ما من استهلاك سلعة أو خدمة. لكن يجب عليك رفض فكرة ان للمنفعة وظيفة سيكولوجية، أو مشاعر يمكن ملاحظتها أو قياسها. بل عليك أن تعى بأن المنفعة هي تركيبة علمية يستخدمها علماء الاقتصاد؛ لفهم كيف يقسم المستهلكون العقلانيون مواردهم الشحيحة بين السلع التي توفر لهم الاشباع. «في نظرية الطلب، نقول بأن الناس يسعون الى الحصول على اقصى اشباع ممكنة، وهذا يعني انهم يختارون حزمة السلع الاستهلاكية التي يفضلونها أكثر من غيرها».

المنفعة الحدّية
وقانون تناقص المنفعة الحدّية

كيف نطبق المنفعة على نظرية الطلب؟ لنقل أن استهلاك الوحدة الاولى من سلعة ما، مثل المثلجات تعطيك مستوى معيناً من الاشباع أو المنفعة. الان تخيل استهلاك وحدة ثانية. سترتفع المنفعة الكلية التي تحصل عليها، لان الوحدة الثانية من هذه السلعة تعطيك بعض المنفعة الاضافية. ماذا لو أضفت وحدة ثالثة ورابعة من السلعة ذاتها ؟ في النهاية، إذا أكلت كفايتك من المثلجات، فإنك بدل أن تضيف منفعة، فسوف تصاب بوعكة ؟

وهذا يقودنا الى المفهوم الاقتصادي الاساسي للمنفعة الحدّية. فحين تتناول وحدة اضافية من المثلجات، تحصل على بعض الاشباع الاضافي أو المنفعة. ويطلق على الزيادة في منفعتك اسم **المنفعة الحدّية** (marginal utility).

تعبير «حدّي» من المصطلحات الرئيسية في علم الاقتصاد ويستخدم دائماً بمعنى «اضافي».

قبل قرن من الزمان، حين فكر علماء الاقتصاد بالمنفعة، ذكروا **قانون تناقص المنفعة الحدّية** Law of diminishing marginal utility). وينص هذا القانون على ان المنفعة الاضافية أو الحدّية تتراجع حين يستهلك الشخص اكثر فأكثر من سلعة ما.

فما هو سبب وجود هذا القانون؟ تميل المنفعة الى الازدياد كلما استهلكت أكثر من سلعة ما. الا انه، وطبقاً لقانون تناقص المنفعة الحدّية، فكلما استهلكت اكثر فأكثر من سلعة ما، فإن المنفعة الكلية ستنمو بمعدل أبطأ فأبطأ. ويتباطأ نمو المنفعة الكلية لان منفعتك الحدّية (المنفعة الزائدة التي اضافتها الوحدة الاخيرة المستهلكة من سلعة ما) تتناقص مع ازدياد الاستهلاك من السلعة. وينجم التناقص في المنفعة الحدّية من حقيقة ان استمتاعك بالسلعة يأخذ في الهبوط كلما زاد استهلاكك منها.

ينص قانون تناقص المنفعة الحدّية على انه كلما ازدادت الكمية المستهلكة من سلعة ما، فإن المنفعة الحدّية من تلك السلعة تأخذ في التناقص.

مثال عددي

يمكننا توضيح المنفعة عددياً في الجدول ٥ - ١. يبين الجدول في العمود (٢) ان مجموع المنفعة (م) المُتمتع بها يزيد مع تنامي الاستهلاك (ك)، لكنها تزيد بمعدل يتناقص باستمرار. ويقيس العمود (٣) المنفعة الحدّية عند اكتساب منفعة اضافية نتيجة استهلاك وحدة اضافية من السلعة. وهكذا حين يستهلك الفرد وحدتين، فإن المنفعة الحدّية هي ٧ - ٤ = ٣ وحدات من المنفعة (سنطلق على هذه الوحدات اسم «وحدات منفعة»).

ركز بعد ذلك على العمود (٣). فحقيقة ان المنفعة الحدّية تتراجع مع تنامي الاستهلاك يوضح قانون تناقص المنفعة الحدّية.

يبين الشكل ٥ - ١ بيانياً المنافع الكلية والمنفعة الحدّية المذكورة في الجدول ٥ - ١. في الجزء (أ)، تضيف المساحات الرمادية الى المنفعة الكلية عند كل مستوى من مستويات الاستهلاك. علاوة على ذلك يبين المنحى المتصل مستوى المنفعة لاجزاء من وحدات الاستهلاك. وهو يبين تزايد المنافع الكمية بمعدلات متناقصة. ويرسم الشكل ٥ - ١ (ب) المنفعة الحدّية. ويقابل مساحة كل واحد من المستطيلات الرمادية مساحة المستطيل للمنفعة الكلية في (أ).

ويمثل الخط الاسود المستقيم في (ب) المنحنى المتصل للمنفعة الحدية.

يفترض قانون تناقص المنفعة الحدّية ضمناً وجوب انحدار منحنى المنفعة الحدّية (م ح) في الشكل٥ - ١ (ب) الى أسفل. وهذا مساوٍ بالضبط للقول بأن منحنى المنفعة الكلية في الشكل ٥ - ١ (أ) يجب أن يبدو محدباً، مثل القُبة.

العلاقة بين المنفعة الحدّية والكلية. بإستخدام الشكل ٥ - ١، يمكننا أن نرى بسهولة أن المنفعة الكلية من استهلاك كمية معينة تساوي مجموع المنافع الحدّية حتى تلك النقطة. مثلاً، افرض أنه تم استهلاك ٣ وحدات. يبين العمود (٢) من الجدول ٥ - ١ أن المنفعة الكلية هي ٩ وحدات. في العمود (٣) نرى ان مجموع المنفعة الحدّية للوحدات الثلاثة الاولى هو ٤ + ٣ + ٢ = ٩ وحدات أيضاً.

وبتفحص الشكل ٥ - ١ (ب)، نرى أن اجمالي المساحة الواقعة تحت منحنى المنفعة الحدّية عند مستوى معين من الاستهلاك - سواء قيست بالكتل أو بالمساحة الواقعة تحت منحنى ف ح المتصل - يجب أن تساوي ارتفاع منحنى المنفعة الكلية المبين للعدد نفسه من الوحدات في الشكل ٥ - ١ (أ).

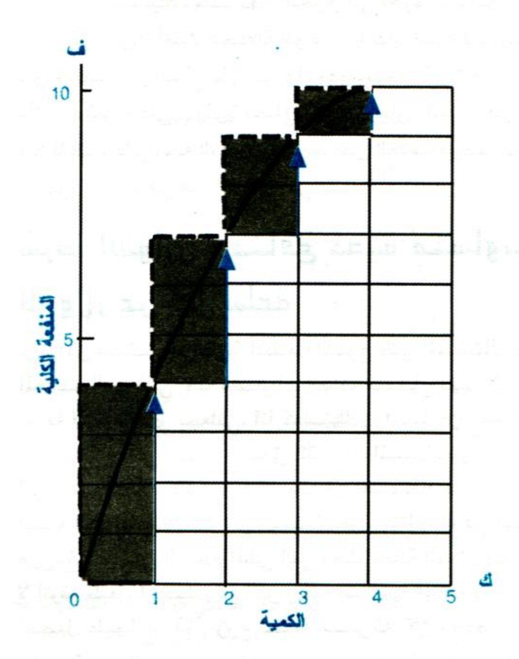
وسواء تفحصنا هذه العلاقة بإستخدام الجداول أو الرسومات البيانية، فإننا نرى أن المنفعة الكلية هي مجموع المنافع الحدّية جميعها والتي اضيفت منذ البداية.

(٣) المنفعة الحدّية م ح	(٢) المنفعة الكلية م ك	(١) الكمية المستهلكة من سلعة ما ك
	صفر	صفر
٤		
	٤	١
٣		
	٧	٢
٢		
	٩	٣
١		
	١٠	٤
صفر		
	١٠	٥

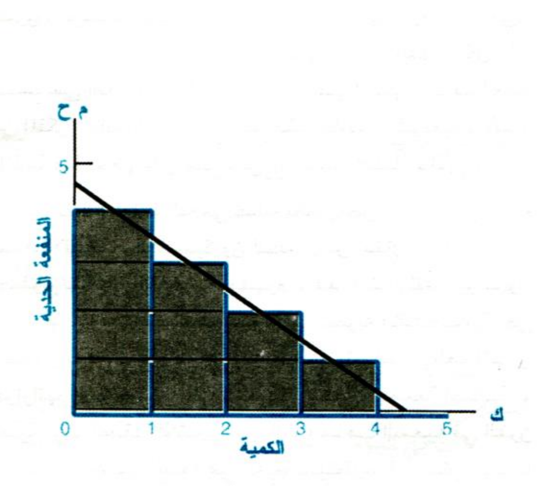
الجدول ٥ - ١. تزداد المنفعة بازدياد الاستهلاك

عند ازدياد الكمية المستهلكة من سلعة ما مثل البيتزا أو المثلجات، تزداد المنفعة الكلية. والزيادة في المنفعة ما بين وحدة ما والوحدة التي تليها هي «المنفعة الحدّية»- المنفعة الاضافية التي تضاف الى آخر وحدة مستهلكة من السلعة. وحسب قانون تناقص المنفعة الحدّية، فإن المنفعة الحدّية تهبط مع ازدياد مستويات الاستهلاك.

(أ) المنفعة الكلية







الشكل ٥ - ١. قانون تناقص المنفعة الحدّية

المنفعة الكلية في (أ) ترتفع كلما زاد الاستهلاك، إلا انها ترتفع بمعدل يتناقص باستمرار، مبيناً تناقص المنفعة الحدّية. وقد قادت هذه الملاحظة علماء الاقتصاد الاوائل الى صياغة قانون الطلب المنحدر الى اسفل.

تبين المساحات الرمادية المنفعة الاضافية التي اضافتها كل وحدة استهلاكية جديدة. وحقيقة ان المنفعة الكلية تزداد بمعدل يتناقص باستمرار موضحة في (ب) عن طريق الشكل المدرج الذي تهبط به المنفعة الحدّية. ولو جعلنا وحداتنا اصغر، فإن الشكل المدرج للمنفعة الكلية يصبح متصلاً، وتصبح المنفعة الكلية ممثلة بالمنحنى الاسود المتصل في (أ) أضف الى ذلك ان ميل منحنى المنفعة الكلية في (أ)، يتطابق تماماً مع المنحنى المتصل والهابط للمنفعة الحدية في (ب) .

تاريخ نظرية المنفعة

نعود نظرية المنفعة الحديثة بأصولها الى مذهب النفعية، الذي كان احد التيارات الرئيسية في الفكر الغربي خلال القرنين الماضيين. وقد انبثقت فكرة المنفعة بعد فترة وجيزة من العام ١٧٠٠، مع بداية تطور الافكار الاساسية للاحتمالات الحسابية. وهكذا، لاحظ دانيال بيرنولي - وهو ابن عائلة سويسرية مرموقة من علماء الرياضيات، في العام ١٩٣٨- بأن الناس يتصرفون وكأن للدولار الذي يكسبونه في رهان عادل قيمة أقل من الدولار الذي قد يخسرونه. وهذا يعني انهم يكرهون المخاطرة، وان الدولارات الجديدة اللاحقة من الثروة لا تجلب سوى زيادة تصغر وتصغر من المنفعة الحقيقية(١).

وكان الفيلسوف الانجليزي جيرمي بنثام (١٧٤٨ - ١٨٣١) هو أول من ادخل فكرة المنفعة الى العلوم الاجتماعية. فبعد دراسته للنظرية القانونية، وبتأثير من مذهب ادم سميث، تحول بنثام الى دراسة المبادىء الضرورية لصياغة تشريعات اجتماعية. وطرح فكرة ضرورة تنظيم المجتمع حسب «مبدأ المنفعة» التي عرّفها على أنها «امتلاك شيء ما... يعطي متعة، أو خيراً، أو سعادة أو يمنع... ألماً، أو شراً، أو تعاسة»(٢). فجميع التشريعات، حسب رأي بنثام، يجب أن تقوم على مبدأ «النفعية»، لتقديم «أكبر قدر من

(١) سنبحث اقتصاديات المخاطرة، وعدم اليقين، والمقامرة في الفصل ١١.

(٢) «مدخل الى مبادىء الأخلاق» (١٧٨٩). لاحظ أن تعبير «منفعة» الذي يستخدمه بنثام والذي يعني شيئاً مفيداً، يختلف كلية عن الاستخدام الشائع هذه الأيام.

السعادة لأكبر عدد من الناس». ومن بين مقترحاته التشريعية الاخرى افكار لها اصداء عصرية عن الجريمة والعقاب، يقول فيها ان زيادة «الألم» الذي يلحق بالمجرم من العقوبات الصارمة قد يمنع الجرائم.

قد تبدو وجهات نظر بنثام المتعلقة بالمنفعة بديهية للكثيرين هذه الأيام. الا أنها كانت ثورية قبل أكثر من ٢٠٠ سنة، لأنها أكدت على ضرورة تصميم السياسات الاجتماعية والاقتصادية بهدف تحقيق نتائج عملية محددة، في حين كانت التبريرات السابقة، بشكل عام، تعتمد على التقاليد، وإرادة الملك، أو المذهب الديني. ويدافع العديد من المفكرين السياسيين اليوم عن مقترحاتهم التشريعية بالأفكار النفعية وما يجعل أكبر عدد ممكن من الناس أفضل حالاً.

جاءت الخطوة التالية في عملية تطوير نظرية المنفعة حين وسع علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد - من أمثال ويليام ستانلي جيفونز ـ١٨٣٥ - ١٨٨٢) - مفهوم المنفعة لبنثام لتفسير سلوك المستهلك. وقد اعتقد جيفونز أن النظرية الاقتصادية هي «حسابات للمتعة والألم»، وبيّن كيف يتبنى الناس العقلانيون قراراتهم الاستهلاكية على ما في كل سلعة من منفعة اضافية أو حدّية. وقد اعتقد الكثيرون من اتباع مذهب النفعية في القرن التاسع عشر، بأن المنفعة هي حقيقة سيكولوجية - يمكن قياسها بشكل مباشر وعددي، مثل قياس الطول أو درجة الحرارة. وقد اعتمدوا على احاسيسهم الخاصة لتأكيد قانون تناقض المنفعة الحدّية.

المنفعة الترتيبية. لا يرتاح علماء الاقتصاد كثيراً اليوم لفكرة المنفعة الترتيبية التي يمكن قياسها والمرتبطة بإستهلاك السلع العادية مثل الاحذية أو المعكرونة. الواقع أننا نستطيع اشتقاق منحنيات طلب دون التطرق الى فكرة المنفعة. والمهم بالنسبة لنظرية الطلب الحديثة هو ما إذا كان المستهلك يفضل حزمة معينة من السلع على غيرها، وهو منهج يمكن تمثيله ببيان مثل «أ مفضلة على ب». ولا نحتاج أكثر من بيان «المنفعة الترتيبية» هذا لنحدد على وجه اليقين الخصائص العامة لمنحنيات طلب السوق المذكورة في هذا الفصل وفي ملحقه[٣].

شرط التوازن : منافع حدّية متساوية للدولار عن كل سلعة

نريد الان استخدام نظرية المنفعة لشرح طلب المستهلك وفهم المصدر الذي تأتي منه منحنيات الطلب. نحتاج لهذا الغرض معرفة الشرط الذي يجعلني، أنا كمستهلك، راضياً عن سلة السلع الاستهلاكية التي يحويها السوق. نقول إن المستهلك يريد أن يزيد الى اقصى حد منفعته، وهذا يعني أن المستهلك يختار حزمة السلع التي يفضلها أكثر من السلع الاخرى المتاحة له في السوق. هل يمكن أن ترى القاعدة المثلى التي تحكم عملية الخيار هذه ؟ أنا لا أتوقع طبعاً، ان تجلب لي آخر بيضة اشتريها المنفعة ذاتها التي أحصل عليها من آخر زوج احذية اشتريته، لأن وحدة الاحذية تكلف أكثر بكثير من وحدة البيض. والقاعدة الصحيحة هي أن استمر في شراء سلعة ما تكلف ضعف ما تكلفه سلعة أخرى الى ان تجلب لي ما يساوي ضعف المنفعة الحدية التي تجلبها لي السلعة الاخرى .

يقودنا هذا الى نتيجة مؤداها ان علي ترتيب استهلاكي بحيث تجلب لي كل سلعة المنفعة الحدّية ذاتها مقابل كل دولار انفقه. وفي مثل هذا الوضع، احصل على أقصى اشباع أو منفعة من مشترياتي.

لذلك، فإن الشرط الأساسي للحصول على اقصى اشباع أو منفعة هو التالي : يحصل المستهلك ذو الدخل الثابت والذي يواجه اسعاراً معينة للسلع المختلفة في السوق اقصى اشباع أو منفعة حين تكون المنفعة الحدّية لآخر دولار انفق على كل سلعة مماثلة تماماً للمنفعة الحدّية لآخر دولار انفق على أية سلعة اخرى.

فلماذا يصح هذا الشرط ؟ اذا اعطتني سلعة ما منفعة حدّية اكبر مقابل كل دولار انفقه عليها، فقد ازيد من منفعتي بأخذ نقود مخصصة لسلع اخرى وانفقها على تلك السلعة، الى أن يقوم قانون تناقص المنفعة الحدّية بدفع منفعتها الحدّية الى الهبوط لتصبح في مساواة منفعة السلع الاخرى. واذا اعطتني سلعة ما منفعة حدّية اقل من المستوى العام مقابل كل دولار، فقد اشترى كمية اقل منها الى ان ترتفع المنفعة الحدّية لاخر دولار انفق عليها الى المستوى العام[٤]. ويطلق على المنفعة الحدية العامة للدولار

(٣) ان بياناً مثل «الوضع أ مفضل على الوضع ب» - والذي لا يتطلب ان نعرف «كم» من أ مفضل على ب - نسميه «ترتيبي» (ordinal) أو عديم الابعاد. والمتغيرات الترتيبية هي تلك التي نستطيع تصنيفها بالترتيب، الا انه ليس هنالك قياس للاختلافات الكمية بين الأوضاع. قد نتمكن من صف صور في معرض حسب جمالها دون أن يكون لدينا مقياس كمي للجمال.
بالنسبة لبعض الأوضاع الخاصة فإن المفهوم «العددي» أو ذو الابعاد، للمنفعة مفيد. ويأتينا مثال علي القياس العددي حين نقول ان مادة تكون اسخن مرتين عند درجة حرارة ١٠٠ ك (كلفين) من مادة حرارتها ٥٠ك. وغالباً ما يحلل تصرف الناس في ظروف عدم اليقين بإستخدام المفهوم العددي للمنفعة. وسوف نخضع هذا الموضوع للمزيد من التحليلات في الفصل ١١.

(٤) ثمة مواضع قليلة في الاقتصاد تحظى فيها عدم قابلية الوحدات للقسمة بأهمية خاصة لا يمكن التغاضي عنها وبالتالي، لا يمكن تقسيم سيارة كاديلاك بشكل اعتباطي الى اجزاء صغيرة كما نقسم العصير مثلاً. افرض اني اشتريت كاديلاك واحدة وليس اثنتين. عندها تكون المنفعة الحدّية للسيارة الاولى العدد نفسه من الدولارات الذي قد انفقه في أي مكان آخر والذي دفعني لشراء هذه الوحدة الاولى. المنفعة الحدّية التي قد تجلبها الكاديلاك الثانية ستكون اقل بما يكفي لجعلي لا اشتريها. حين يكون التقسيم صعباً، فإن قاعدة المساواة لتحقيق التوازن يمكن اعادة صياغتها لتصبح قاعدة عدم لمساواة.

الواحد والتي تشمل جميع السلع، المدرجة في موازنة المستهلك تعبير «المنفعة الحدّية للدخل»، والتي تقيس المنفعة المضافة التي يمكن اكتسابها اذا تمكن المستهلك من الاستمتاع بما قيمته دولار اضافي من الاستهلاك.

هذا الشرط الاساسي لموازنة المستهلك يمكن متابعته بلغة المنافع الحدّية (م ح) وأسعار (س) مختلف السلع بالطريقة المختصرة التالية[5] :

$$\frac{\text{م ح السلعة ١}}{\text{س}_1} = \frac{\text{م ح السلعة ٢}}{\text{س}_2}$$

$$= \frac{\text{م ح السلعة ٣}}{\text{س}_3} = \ldots$$

= م ح لكل دولار من الدخل

لماذا تنحدر منحنيات الطلب الى أسفل

بإستخدام القاعدة الأساسية لسلوك المستهلك، يمكننا بسهولة رؤية السبب في انحدار منحنيات الطلب الى أسفل. لتبسيط الموضوع، سنبقي المنفعة الحدّية العامة لكل دولار من الدخل ثابتة. ثم نزيد سعر السلعة ١. ومن دون حدوث أي تغيير في الكمية المستهلكة سيصبح المعدل الاول (أي، م ح السلعة١/س١) أقل من م ح المتأتية من كل دولار يتم انفاقه على جميع السلع الاخرى. لذلك سيكون على المستهلك أن يكيف استهلاكه من السلعة ١.

ويقوم المستهلك بذلك عن طريق (أ) خفض استهلاكه من السلعة ١؛ (ب) وبالتالي يرفع م ح للسلعة ١؛ الى ان تصبح (جـ) المنفعة الحدّية الجديدة لكل دولار ينفق على السلعة ١ بعد انخفاض الكمية المستهلكة منها مساوية لـ م ح لكل دولار ينفق على السلع الاخرى.

لذلك، السعر الاعلى لسلعة ما، يقلل من رغبة المستهلك في استهلاك تلك السلعة؛ وهذا يوضح سبب انحدار منحنيات الطلب الى أسفل.

(٥) قد يتساءل القارىء الفطن عما اذا كان الشرط الحسابي التالي يتضمن منفعة عددية أو بعدية (انظر الحاشية ٣). الواقع انها لا تتضمن ذلك. فقياس المنفعة الترتيبية هو ذاك القياس الذي يمكننا مطه، مع المحافظة دائماً على علاقة الأكبر من والأصغر من (مثل القياس بشريط من المطاط) إذا مط مقياس المنفعة (بالمضاعفة أو الضرب مثلاً، بالنسبة التقريبية ٣.١٤١٥)، عندها ترى أن جميع البسوط (جمع بسط) في هذه الحالة قد تغيرت حسب القيمة نفسها، بحيث أن شرط توازن المستهلك يبقى قائماً. وقد بينا ذلك في الملحق بإستخدام منحنيات السواء.

وقت الفراغ والتوزيع الأمثل للوقت

ثمة نخب اسباني يتمنى المرء لصديقه فيه «الصحة، والمال، والوقت للتمتع بهما»، وهذا القول يشير بشكل مناسب الى فكرة انه يجب علينا ان نوزع ميزانيتنا من الوقت بالطريقة ذاتها التي نوزع فيها ميزانيتنا من المال. الواقع أن مخصصنا من الوقت مقيد أكثر من مخصصنا من الدولارات لأنه ليس لدينا سوى ٢٤ ساعة في اليوم سواء كنا فقراء أم أغنياء. لنرَ كيف أن تحليلاتنا السابقة عن توزيع دولاراتنا الشحيحة تنطبق أيضاً على الوقت.

خذ مثلاً وقت الفراغ، والذي غالباً ما يعرّف بأنه «الوقت الذي يمكن للمرء أن يقضيه حسبما يشتهي». يظهر وقت الفراغ ما لدينا من أطوار غريبة. فقد أكد فيلسوف القرن السابع عشر فرانسيس بيكون أن العناية بالحديقة هي أنقى المتع البشرية. وكتب رجل الدولة البريطاني المعاصر ونستون تشرشل عن اجازته قائلاً : «لقد قضيت شهراً بهيجاً بنيت فيه كوخاً وأمليت كتاباً : ٢٠٠ طوبة و ٢٠٠٠ كلمة في اليوم».

مهما كان ذوقك، فإن مبادىء نظرية المنفعة يمكن تطبيقها بشكل جيد، افرض انك بعد ان تنجز جميع التزاماتك، يتبقى لديك ٣ ساعات في اليوم من وقت الفراغ يمكنك ان تكرسها للعناية بالحديقة، أو بناء الطوب، أو كتابة التاريخ. فما هي الطريقة الأمثل لتوزيع وقتك؟ دعنا نتجاهل امكانية قضاء ذلك الوقت في بعض الأنشطة التي قد تحسن قدرتك على الكسب في المستقبل. بل افرض انها جميعاً انشطة للاستهلاك فقط أو للحصول على منفعة. توحي مبادىء خيار المستهلك بأنك تستغل وقتك افضل استغلال حين تتساوى المنفعة الحدّية لآخر دقيقة انفقتها على كل نشاط من تلك الانشطة.

لنأخذ مثالاً آخر، افرض انك تريد زيادة معارفك من دروسك الى أقصى حدّ، الا ان الوقت المتوفر لديك محدود. فهل ستعطي كل موضوع الفترة ذاتها من الوقت لدراسته؟ المؤكد انك لن تفعل. فقد تجد ان اعطاء الاقتصاد، والتاريخ، والكيمياء وقتاً متساوياً من الدراسة لن يعطي الكمية ذاتها من المعرفة في الدقيقة الاخيرة. فإذا اعطت الدقيقة الأخيرة معرفة حدّية أكبر في الكيمياء مما تعطيه في التاريخ، عندها قد تزيد معارفك بتحويل بعض الدقائق الاضافية من التاريخ الى الكيمياء، وهكذا الى ان تعطي الدقيقة الاخيرة الزيادة نفسها من المعرفة في كل موضوع.

ويمكن تطبيق قاعدة المنفعة القصوى لكل ساعة على مجالات مختلفة من الحياة، بما في ذلك الانشطة الخيرية، وتحسين البيئة، أو خفض الوزن. انها ليست قانوناً اقتصادياً محضاً. انها قانون الخيار العقلاني.

هل المستهلكون بارعون جداً ؟ كلمة تحذير حان وقتها تتعلق بنظرتنا الى المستهلكين. فنحن لا نتوقع من المستهلكين أن يكونوا بارعين جداً. فقد يتخذوا معظم قراراتهم بطريقة روتينية ودون تفكير. وما يفترضه هذا القول ضمناً، هو أن أذواق المستهلكين وأعمالهم ثابتة بشكل واضح (أي أنهم لا يتخبطون بطريقة لا يمكن التنبؤ بها، ويجلبون التعاسة لأنفسهم بالأخطاء المتواصلة في الحكم على الأشياء وفي الحساب). فإذا تصرف عدد كاف من الناس بشكل ثابت، وتجنبوا التغيرات الشاذة في سلوكهم التسوقي، واختاروا سلعهم المفضلة بشكل عام، فإن نظريتنا العلمية ستقربنا بقدر معقول من الحقيقة.

منهج آخر : أثر الاستبدال وأثر الدخل

ساعد مفهوم المنفعة الحدّية على تفسير القانون الأساسي للطلب المنحدر الى أسفل. لكن خلال العقود القليلة الماضية، طور علماء الاقتصاد منهجاً بديلاً لتحليل الطلب – وهو منهج لا يأتي على ذكر المنفعة الحدّية – ويستخدم هذا المنهج «منحنيات السواء»، والتي شرحناها في ملحق هذا الفصل، لتعطي بشكل دقيق وثابت المقترحات الرئيسة عن سلوك المستهلك. ويساعد هذا المنهج أيضاً على تفسير العوامل التي تميل الى جعل تجاوب الكمية المطلوبة مع السعر – مرونة سعر الطلب – كبيراً أو صغيراً.

تسأل تحليلات السواء عن أثر الاستبدال وأثر الدخل المترتب على تغير السعر. وبالنظر الى هذين الامرين، يمكننا أن نرى لماذا تهبط الكمية المطلوبة من سلعة ما حين يرتفع سعرها.

أثر الاستبدال

العامل الأول الذي يفسر سبب انحدار منحنى الطلب الى أسفل واضح. فإذا ارتفع سعر القهوة ولم ترتفع الاسعار الاخرى، عندها تصبح القهوة اغلى نسبياً.

وحين تصبح القهوة منبهاً غالي الثمن، فسوف يتم شراء كمية أقل من القهوة وكميات اكثر من الشاي والكولا. وبالمثل، حين ينخفض سعر اشرطة الفيديو مقارنة بتذاكر السينما، فسوف نقضي مدة أطول من وقت فراغنا في البديل الارخص ثمناً. يقول **أثر الاستبدال** (substitution effect) حين يرتفع سعر سلعة معينة فإن المستهلك يميل الى استبدالها بسلعة أرخص ثمناً بهدف اشباع حاجاته بطريقة اقل تكلفة.

وهكذا، يتصرف المستهلكون كما تتصرف مؤسسات الاعمال حين يتسبب ارتفاع سعر أحد المدخلات في ان نستبدل به مدخلات أرخص ثمناً. وبعملية الاستبدال هذه، يمكن لمؤسسات الاعمال أن تنتج المنتج ذاته بتكلفة كلية أقل. وبالمثل، حين يتحول المستهلكون الى سلع أرخص ثمناً، فإنهم يشترون الاشباع ذاته بتكلفة أقل.

تأثير الدخل

اضافة الى ما تقدم، حين يكون دخلك من النقود محدوداً، فإن ارتفاع السعر يماثل تماماً انخفاض «دخلك الحقيقي»، والذي يعني الكمية الحقيقية من السلع والخدمات التي يمكن لدخلك من النقود أن يشتريها. فحين ترتفع الاسعار، ويبقى الدخل من النقود ثابتاً، فإن الدخل الحقيقي للمستهلكين يهبط، والاغلب انهم سيشترون كميات اقل من جميع السلع تقريباً (بمافي ذلك السلع التي ارتفع ثمنها). وينجم عن ذلك **تأثير الدخل** (income effect) والذي يشير الى اثر تغير السعر على الكمية المطلوبة من سلعة ما، والذي ينجم عن اثر تغير السعر على دخل المستهلك الحقيقي. ولأن دخلاً أدنى يقود بشكل عام الى استهلاك اقل، فإن تأثير الدخل يعزز عادة تأثير الاستبدال في جعل منحنى الطلب ينحدر الى اسفل.

وللحصول على مقياس كمي لتأثير الدخل سندرس **مرونة الدخل** (income elasticity) لسلعة ما. ويشير هذا التعبير الى النسبة المئوية للتغيير في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيير في الدخل، على ان تبقى الاشياء الاخرى، مثل الأسعار، ثابتة. وتشير مرونات الدخل المرتفع، كالتي نجدها في رحلات السفر جواً أو قضاء الاجازات، الى أن الطلب على هذه السلع يرتفع بسرعة مع ازدياد الدخل. أما مرونات الدخل المنخفض مثل تلك المتعلقة بالمواد الغذائية والسجائر، فتشير الى تجاوب ضعيف للطلب عند ارتفاع الدخل.

يتحد تأثيرا الاستبدال والدخل ليقررا الصفات الرئيسية لمختلف السلع. وفي ظل بعض الظروف يكون منحنى الطلب ذا مرونة سعرية نرتفعة، كما يحدث حين ينفق المستهلك قدراً كبيراً من المال على السلعة، وحين تكون هناك بدائل جاهزة. في هذه الحالة، يكون كلٌ من تأثيري الدخل والاستبدال قويين وتردّ الكمية المطلوبة بقوة على رفع السعر. لكن إذا لم تتطلب سلعة ما، مثل الملح، سوى جزء صغير من ميزانية المستهلك، ولا يمكن استبدالها بسهولة بسلعة اخرى، ولا نحتاجها الا بكميات صغيرة لاضافتها الى مواد اخرى اكثر اهمية، عندها يكون كل من تأثير الدخل والاستبدال طفيفين وتميل السلعة لأن تكون ذات مرونة سعرية منخفضة،

من الطلب الفردي الى طلب السوق

بعد ان حللنا المباديء الكامنة خلف طلب شخص فرد للقهوة أو اشرطة الفيديو، سنبحث تالياً كيف يمكن اشتقاق طلب السوق بكامله من طلب الفرد. منحنى طلب سلعة ما بالنسبة الى السوق كله، يمكن الحصول عليه بجمع الكميات المطلوبة من جميع المستهلكين. فلكل مستهلك منحنى طلب يمكن بموجبه تعيين الكمية المطلوبة مقابل السعر، وهو بشكل عام ينحدر الى اسفل والى اليمين. فإذا كان جميع المستهلكين متشابهين تماماً في طلباتهم، وإذا كان لدينا مليون مستهلك، عندها يمكننا اعتبار منحنى طلب السوق انه تكبير بمقدار مليون ضعف لمنحنى طلب المستهلك الفرد.

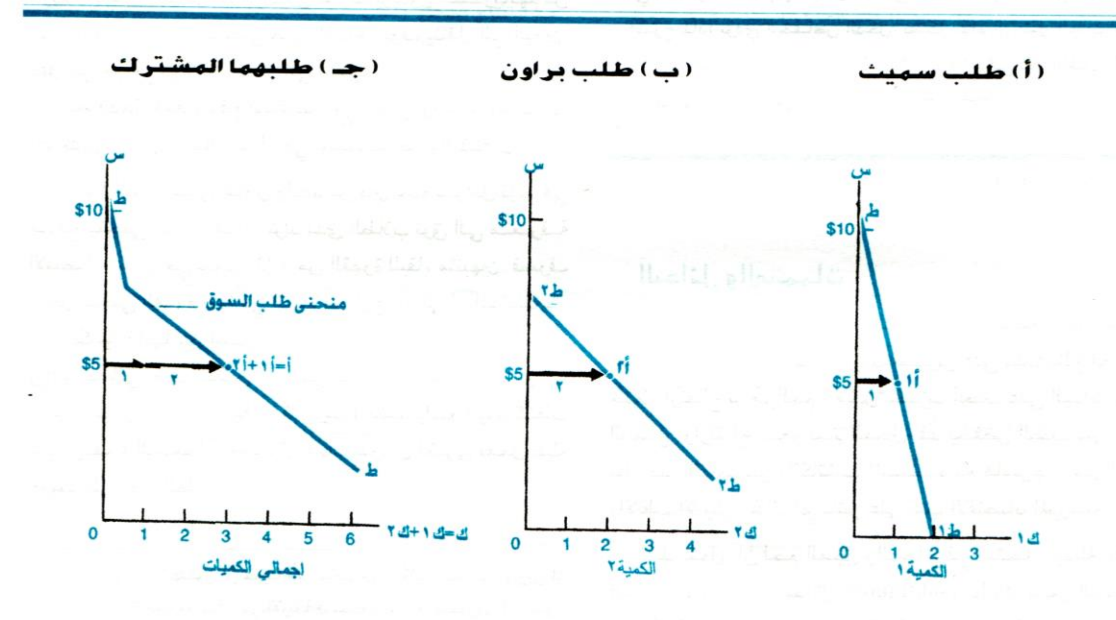
لكن الناس ليسوا متشابهين تماماً. فلبعضهم دخل عالٍ، ولبعضهم الآخر دخل منخفض. ولبعضهم رغبة قوية في القهوة، وبعضهم يفضل الكولا. وللحصول على منحنى طلب السوق الاجمالي، فإن كل ما علينا عمله هو حساب المجموع الاجمالي لما يستهلكه جميع المستهلكين، على اختلاف مشاربهم عند أي سعر معين. ثم نعين الكمية الاجمالية كنقطة على منحنى طلب السوق. أو إذا شئت قد نقيم جدول طلب عددي عن طريق جمع الكميات المطلوبة من قبل جميع الافراد عند كل سعر في السوق.

منحنى طلب السوق هو مجموع طلبات الافراد عند كل سعر. ويبين الشكل ٥ - ٢ كيف نجمع منحنيات طلب الافراد ط ط افقياً للحصول على منحنى طلب السوق.

تغير الطلب

نعلم ان أي تغيير في سعر القهوة يؤثر في كمية القهوة المطلوبة. ونعرف ذلك من دراسة ميزانيات الاسر، ومن الخبرة التاريخية، ومن تفحص سلوكنا الخاص. لقد ناقشنا في الفصل ٣ بعض اهم الامور المقررة للطلب والتي لا تتعلق بالسعر. وسوف نراجع الان مناقشتنا السابقة على ضوء تحليلنا لسلوك المستهلك.

تميل الزيادة في الدخل الى زيادة الكمية التي نحن مستعدون لشرائها من معظم السلع. وتميل الضروريات لان تكون اقل تجاوباً مع تغير الدخل من معظم السلع الاخرى، في حين تميل الكماليات لأن تكون أكثر تجاوباً مع زيادة الدخل. وثمة عدد قليل من السلع



الشكل ٥ - ٢. طلب السوق المشتق من الطلبات الفردية

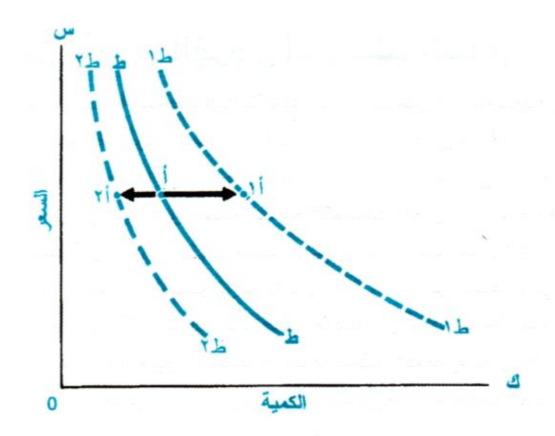
نجمع جميع منحنيات طلب المستهلكين الافراد للحصول على منحنى طلب السوق. ونضيف عند كل سعر، مثل ٥ دولارات، الكميات التي يطلبها كل شخص للحصول على الكمية المطلوبة في السوق. يبين الشكل كيف أنه عند سعر ٥ دولارات، نضيف افقياً لسميث وحدة واحدة مطلوبة، ولبراون وحدتين للحصول على طلب السوق البالغ ٣ وحدات.

الشاذة، تعرف باسم السلع الرديئة، تقل المشتريات منها مع ارتفاع الدخل، لان في وسع الناس تحمل تكلفة استبدالها بسلعاً اخرى مرغوبة أكثر. ومن أمثلة البضائع التي يعتبرها الكثير من الامريكيين بضائع رديئة، السجق، وحساء العظم، والبضائع المصنوعة من مواد رخيصة.

ماذا يعني كل ذلك بالنسبة الى منحنى الطلب ؟ يبين منحنى الطلب كيف تستجيب الكمية المطلوبة من سلعة ما مع التغير في سعرها. لكن الطلب يتأثر أيضاً بأسعار السلع الأخرى، وبدخل المستهلك، وبتأثيرات خاصة أخرى. لقد اعتمد منحنى الطلب على فرضية ان جميع تلك الأشياء الاخرى قد بقيت ثابتة. لكن ماذا لو تغيرت العوامل ؟ عندها سينتقل منحنى الطلب كله ناحية اليمين أو ناحية اليسار.

يبين الشكل ٥ – ٣ التغيرات في العوامل المؤثرة في الطلب. وبالنظر الى مداخيل الناس وأسعار السلع الأخرى، يمكننا رسم منحنى الطلب للقهوة بالخط ط ط. افرض ان السعر والكمية هي عند النقطة أ. وأن المداخيل ارتفعت، في حين بقي سعر القهوة والسلع الاخرى دون تغيير. وحيث إن القهوة سلعة عادية ذات مرونة ايجابية للدخل، فإن الناس سوف يزيدون مشترياتهم من القهوة. وبالتالي، فإن منحنى طلب القهوة سوف ينتقل الى اليمين، لنقل الى ط١ ط١، وأن تشير أ١ الى الكمية المطلوبة من القهوة. اما اذا هبط الدخل فقد نتوقع انخفاضاً في الطلب والكمية المشتراة. وقد صورنا هذا الانتقال التراجعي بالخط ط٢ ط٢ والنقطة أ٢.

الدخل ليس سوى عامل واحد من بين عدة عوامل تؤثر في موقع منحنى الطلب. فإذا تولد لدى الطلاب توق الى معرفة الاقتصاد وبدأوا في شرب المزيد من القهوة للبقاء متنبهين. فسوف ينتقل منحنى القهوة ط ط في اتجاه الخارج. وحتى لو استهلك كل فرد الكمية ذاتها من القهوة، فإن زيادة عدد السكان قد تؤثر في زيادة اجمالي طلب السوق من منتج ما. وإذا اعتقد الناس أن ثمة تضخم كبير قد بات وشيكاً، فقد يزيدوا مشترياتهم اليوم للتغلب على ارتفاع السعر[٧] وما زال هناك عوامل اخرى تعمل طيلة الوقت على تغير الطلب.



الشكل ٥ - ٣. انتقال منحنى الطلب نتيجة التغير في الدخل أو أسعار السلع الاخرى

مع ازدياد الدخل، يريد المستهلكون بشكل عام المزيد من السلعة، وهذا بالتالي يزيد الطلب أو ينقله في اتجاه الخارج (اشرح لماذا تنقل زيادة الدخل المنحنى ط ط الى ط١ ط١). وبالمثل، فإن ارتفاعاً في سعر سلعة بديلة ينقل منحنى الطلب (من ط ط الى ط١ ط١) اشرح لماذا يؤدي انخفاض الدخل، بشكل عام الى نقل الطلب الى ط٢ ط٢ ولماذا يؤدي انخفاض اسعار الدجاج الى نقل الطلب على الهامبرجر الى ط٢ ط٢؟

البدائل والمتممات

يعرف الجميع ان رفع سعر لحم العجل سيخفض من الكمية المطلوبة منه. ورأينا أيضاً ان ذلك سيؤثر على طلب سلع اخرى. مثلاً، ارتفاع سعر لحم العجل سيزيد الطلب على البدائل مثل الدجاج. وارتفاع سعر لحم العجل، قد يخفض الطلب على سلع مثل خبز الهامبرجر والكاتشب المستخدم مع هامبرجر لحم البقر. والاغلب الا يكون لذلك أي تأثير على كتب الاقتصاد المدرسية.

لذلك نقول: إن لحم العجل والدجاج هي منتجات بديلة. تكون السلعة أ والسلعة ب **بدائل** (substitutes) إذا زاد سعر السلعة أ فإن الطلب سيزداد على السلعة ب. من جهة اخرى، خبز الهامبرجر والهامبرجر، أو السيارات والبنزين هي منتجات متتامة، ويطلق عليها **المتممات** (complememts) لان زيادة في سعر السلعة أ، يسبب انخفاضاً في طلب السلعة المتممة ب. وفي الوسط نجد **السلع المستقلة** (independent goods) مثل لحم البقر

(٧) حين يعلم المستهلكون ان حرباً قد تنشب في الخليج العربي، ويرون ان اسعار وقود التدفئة قد بدأت في الارتفاع، فسوف يهرع الكثيرون الى شراء المزيد من وقود التدفئة. وقد يبدو ذلك بمثابة استثناء لقانون الطلب المنحدر الى أسفل. على اية حال، هذا يتفق مع ذلك القانون حين ندرك ان المستهلكين يشترون المزيد الان، لأنهم يريدون أن يخفضوا مشترياتهم من النفط غداً حين تكون اسعاره اعلى. ورغم هذا التأثير الديناميكي لتغير الاسعار، يبقى صحيحاً ان المستهلكين يستهلكون اقل، حين يكون سعر النفط عالياً وثابتاً، مما يستهلكون حين يكون ثابتاً ومتدنياً.

السلعة	مرونة السعر
البندورة	٤ر٦
البازيلاء الخضراء	٢ر٨
المقامرة المشروعة	١ر٩
الماريغوانا	١ر٥
خدمة التاكسي	١ر٢
الأثاث	١ر٠
السينما	٠ر٨٧
الأحذية	٠ر٧٠
خدمات قانونية	٠ر٦١
سجائر	٠ر٥١
تأمين طبي	٠ر٣١
التنقل بالحافلات	٠ر٢٠
كهرباء منزلية	٠ر١٣

الجدول ٥ -٢. تقديرات مختارة لمرونات الطلب السعرية

تبين تقديرات مرونة الطلب السعرية اختلافات واسعة النطاق. فالمرونات عالية، بشكل عام، للسلع التي لها بديل متوفر، مثل البندورة أو البازيلاء. أما مرونة السعر المتدنية فموجودة لسلع مثل الكهرباء الضرورية للحياة اليومية والتي ليس لها بديل يدانيها.

[المصدر : هاينز موهلر، «الاقتصاد الجزئي الوسيط : النظرية والتطبيقات»، الطبعة الثانية. (سكوت فورسمان، نيويرك، ١٩٨٦)].

السلعة	مرونة الدخل
السيارات	٢ر٥
مساكن، مشغولة من المالك	١ر٥
الاثاث	١ر٥
الكتب	١ر٤
وجبات المطاعم	١ر٤
الملابس	١ر-
خدمات طبية	٠ر٧٥
تبغ	٠ر٦٤
بيض	٠ر٣٧
مارجرين	- ٠ر٢٠
منتجات الخنزير	- ٠ر٢٠
الطحين	- ٠ر٣٦

الجدول ٥ - ٣. مرونات الدخل لمنتجات مختارة

مرونات الدخل تكون عالية للكماليات، التي يرتفع استهلاكها بسرعة مع ارتفاع الدخل. وتطال مرونات الدخل السلبية «السلع الرديئة» التي ينخفض الطلب عليها مع ارتفاع الدخل. أما الطلب على الكثير من السلع الرائجة، مثل الملابس، فيزداد بمقادير تتناسب مع ازدياد الدخل. [المصدر : هاينز كوهلر، «الاقتصاد الجزئي، الوسيط : النظرية والتطبيقات»، الطبعة الثانية. (سكوت فورسمان، نيويورك، ١٩٨٦)].

والكتب المدرسية، حيث لا تأثير لتغيير في سعر احدى السلع على طلب السلعة الاخرى. حاول تصنيف الازواج التالية : الديك الرومي وصلصة التوت البري، النفط والفحم، الجامعة والكتب المدرسية، الاحذية ورباطات الاحذية، الملح ورباطات الاحذية.

لنقل أن الشكل ٥ - ٣ يمثل الطلب على لحم العجل. وقد يتسبب هبوط في سعر الدجاج الى دفع المستهلكين لشراء كميات اقل من لحم العجل؛ لذلك قد ينتقل منحنى طلب لحم العجل في اتجاه اليسار، لنقل الى طم طم. لكن ماذا يحدث ان هبط سعر خبز الهامبرجر؟ التغيير الحاصل على ط ط، هذا ان كان هناك أي تغيير، سيكون في اتجاه زيادة مشتريات لحم العجل، انتقال منحنى الطلب ناحية اليمين. فلماذا هذا الاختلاف في رد الفعل؟ لأن الدجاج منتج منافس أو بديل للحم العجل، أما خبز الهامبرجر، فهو من جهة أخرى، سلعة متممة للحم العجل.

تقدير المرونات السعرية والدخلية

من الضروري، بالنسبة للعديد من التطبيقات الاقتصادية ان يكون لدينا تقديرات عددية للمرونات السعرية. مثلاً، قد يرغب احد صانعي السيارات في معرفة الاثر الذي قد يخلفه ارتفاع أسعار السيارات على المبيعات، والذي قد ينجم عن تركيب معدات مكلفة للسيطرة على التلوث؛ وقد تحتاج جامعة ما ان تعرف تأثير رفع الرسوم الدراسية على طلبات الانتساب الى الجامعة؛ وقد يحسب ناشر تأثير رفع سعر الكتب المدرسية على مبيعاتها. كل هذه الامور تتطلب تقديرات عددية للمرونة السعرية.

ثمة قرارات مماثلة تعتمد على مرونات الدخل. فحكومة تقوم بالتخطيط لشبكة طرقها أو سككها الحديدية قد تقدر تأثير ازدياد الدخل على حركة السيارات؛ ويجب على الحكومة الفدرالية أن تحسب تأثير الدخل على استهلاك الطاقة عند رسم سياساتها

الخاصة بتلوث الهواء، أو ازدياد حرارة الكرة الأرضية، وتحتاج المؤسسات العامة لتوليد الكهرباء، الى معرفة مرونة الدخل لتقدير استهلاك الكهرباء. كي تحدد الاستثمارات اللازمة لعمل التوسعات الضرورية.

لقد طور علماء الاقتصاد تقنيات احصائية مفيدة لتقدير مرونات السعر والدخل. وقد اشتُقت التقديرات الكمية من بيانات السوق المتعلقة بالكميات المطلوبة، والاسعار، والدخل، ومتغيرات اخرى. الجدولان ٥ – ٢ يبنيان تقديرات مختارة للمرونة.

التناقض في القيمة

قبل أكثر من قرنين من الزمان، عرض آدم سميث في كتابة «ثروة الامم» مسألة «تناقض القيمة». فكتب، « لا شيء أكثر نفعاً من الماء، لكن نادراً ما نستطيع شراء أي شيء مقابله. وبعكس ذلك، فنادراً ما يكون للماسة أية قيمة عملية، لكننا نستطيع شراء كمية كبيرة للغاية من السلع الاخرى في مقابلها». بكلمات اخرى، كيف يمكن أن يكون للماء الضروري للحياة، قيمة قليلة، في حين يكون للماس الذي لا يستخدم، بشكل عام، الا للمظاهر هذا السعر الخيالي.

لقد ازعج هذا التناقض ادم سميث قبل ٢٠٠ سنة. أما الان فنحن نعرف كيف نحل هذا التناقض، كالتالي : «منحنيات العرض والطلب بالنسبة للماء تتقاطع عند سعر منخفض للغاية، في حين أن العرض والطلب بالنسبة للماس قائم بحيث أن سعر توازنهما مرتفع للغاية» وبعد أن قلنا ما تقدم، من الطبيعي أن نسأل، «لكن» «لماذا» يتقاطع منحنيا العرض والطلب على الماء عند هذا السعر المتدني؟» الجواب هو ان الماس نادر للغاية وتكلفة الحصول على ماسة اضافية عالية، في حين أن الماء وافر نسبياً ولا يكلف الا القليل في انحاء كثيرة من العالم.

ومع ذلك فإن هذا الجواب لا يوفق بين ما عرفناه عن التكلفة والحقيقة الناصعة من ان الماء أكثر فائدة من امدادات العالم من الماس. وكي نوفق بينهما علينا أن نضيف الى اعتبارات التكلفة حقيقة ثانية : منفعة الماء ككل لا تقرر سعره أو طلبه. بل إن سعر الماء تحدده منفعته الحدّية، فائدة الكأس «الاخيرة» من الماء. وحيث أن هناك الكثير من الماء فإن الكأس الاخير يباع بسعر بخس للغاية. رغم أن القطرات القليلة الاولى تعادل الحياة ذاتها، فقد لا نحتاج الاخيرة الا لريّ العشب أو غسل السيارة. وبالتالي نجد أن سلعة عظيمة القيمة مثل الماء تباع دون مقابل تقريباً لأن النقطة الاخيرة منه لا تساوي شيئاً تقريباً.

وكما قال احد الطلاب : يمكن فهم نظرية القيمة الاقتصادية بسهولة إذا تذكرت أن الذنب بالنسبة لعلم الاقتصاد هو الذي يهز الكلب. وذنب المنفعة الحدّية هو الذي يهز كلب الأسعار والكميات.

يمكننا حل التناقض في مسألة القيمة كالتالي: كلما زاد ماهو متاح من سلعة ما، كلما قلت الرغبة النسبية في وحدتها الاخيرة الصغيرة. من هنا يتضح السبب في أن لكمية ضخمة من الماء سعراً متدنياً، ولماذا تكون سلعة لا غنى عنها اطلاقاً مثل الهواء مجانية. فالكميات الضخمة، في كلتا الحالتين، هي التي تسحب المنفعة الحدّية بعيداً الى أسفل، وتخفض بالتالي اسعار تلك السلع الحيوية.

فائض المستهلك

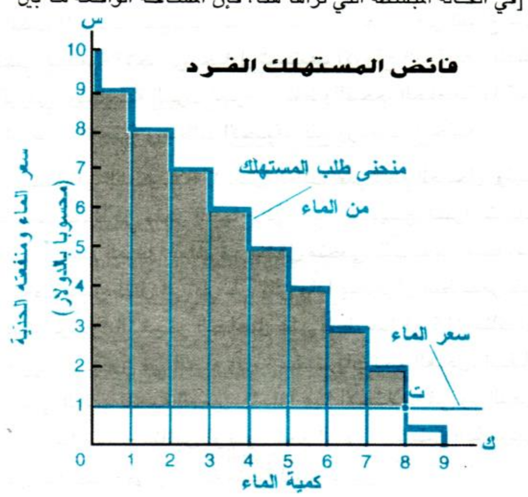
يؤكد التناقض في مسألة القيمة على أن القيمة النقدية المسجلة للسلعة (مقاسة بالسعر x الكمية) قد تكون مضللة كمؤشر على القيمة الاقتصادية الاجمالية للسلعة. فالقيمة الاقتصادية المقاسة للهواء الذي نتنفسه هي صفر، ومع ذلك فإن مساهمة الهواء في الرفاهية كبيرة بقدر لا يقاس.

تسمى الفجوة التي تفصل ما بين المنفعة الكلية لسلعة ما

الشكل ٥ - ٤ . بسبب قانون تناقص المنفعة الحدّية فإن اشباع المستهلك يزيد عما يدفعه

يعكس منحنى الطلب على الماء المنحدر الى أسفل للماء تناقص المنفعة الحدّية لهذه السلعة. لاحظ حجم الفائض أو الإشباع الحاصل في الوحدات الأولى. فإذا جمعنا كل الفائض الرمادي اللون (أي ٨ دولارات فائض في الوحدة الاولى + ٧ دولارات فائض في الوحدة الثانية ...+ دولار واحد فائض في الوحدة ٨). فسوف نحصل على اجمالي فائض المستلك البالغ ٣٦ دولاراً من مشتريات الماء.

[في الحالة المبسطة التي نراها هنا، فإن المساحة الواقعة ما بين



وقيمتها الكلية في السوق **فائض المستهلك** (Consumer surplus). وينشأ الفائض لأننا «نحصل على أكثر مما ندفع» نتيجة لقانون تناقص المنفعة الحدّية.

نحن نتمتع بفائض المستهلك أساساً، لأننا ندفع المبلغ ذاته لكل وحدة نشتريها من السلعة، من أول وحدة حتى آخر وحدة. ندفع السعر ذاته لكل بيضة أو كوب ماء. وهكذا ندفع لكل «وحدة» الثمن الذي تساوية «آخر» وحدة. لكن وحسب قانوننا الأساسي في تناقص المنفعة الحدّية، فإن للوحدات الاولى قيمة أكبر بالنسبة إلينا من الأخيرة. وبالتالي فإننا نتمتع بفائض من المنفعة في كل وحدة من الوحدات الاولى.

يوضح الشكل ٥ – ٤ مفهوم فائض المستهلك بالنسبة الى فرد يستهلك الماء. لنقل أن ثمن الماء هو دولار واحد لكل جالون. وهذا مبيّن بالخط الافقي عند سعر ١ دولار في الشكل ٥ – ٤. يفكر المستهلك كم جالوناً يشتري بهذا السعر. للجالون الاول قيمة كبيرة لاطفاء العطش الشديد، والمستهلك مستعد لدفع ٩ دولارات مقابله. لكن هذا الجالون الاول لا يساوي أكثر من دولار واحد حسب سعر السوق، لذا يكون المستهلك قد ربح فائضاً مقداره ٨ دولارات.

خذ الجالون الثاني، انه يساوي ٨ دولارات بالنسبة للمستهلك، إلا أنه لا يكلف سوى دولار واحد، لذلك، يكون الفائض ٧ دولارات. وهكذا نزولاً الى الجالون التاسع والذي لا يساوي أكثر من ٥٠ سنتاً بالنسبة للمستهلك، وبالتالي فهو لم يقم بالشراء. يتحقق توازن المستهلك عند النقطة ت، حيث يتم شراء ٨ جالونات من الماء بسعر دولار واحد لكل منها.

نصل هنا الى اكتشاف مهم : فرغم أن المستهلك لم يدفع سوى ٨ دولارات، فإن القيمة الاجمالية للماء هي ٤٤ دولاراً. ونحصل على هذا الرقم بجمع كل الأعمدة الممثلة للمنفعة الحدّية (= ٩ $ + ٨ $+ ... + ٢ $). وهكذا يكون المستهلك قد ربح فائضاً مقداره ٣٦ دولاراٍ زيادة على المبلغ المدفوع.

يبحث الشكل ٥ – ٤ حالة مستهلك واحد يشتري الماء. ويمكننا تطبيق مفهوم فائض المستهلك على السوق ككل. ومنحنى طلب السوق في الشكل ٥ – ٥ هو المجموع الافقي لمنحنيات الطلب الفردية. ويطبق منطق فائض المستهلك الفرد على السوق ككل. والمساحة التي يغطيها منحنى طلب السوق الواقعة فوق خط السعر، والمعرفة بالنقاط ن ت ر في الشكل ٥ – ٥، تمثل اجمالي فائض المستهلك.

لأن المستهلكين يدفعون سعر الوحدة الاخيرة لجميع الوحدات المستهلكة، فإنهم يتمتعون بفائض في المنفعة على التكلفة. ويقيس فائض المستهلك المنفعة الاضافية التي يحصل عليها المستهلكون زيادة على ما دفعوه ثمناً لسلعة ما.

تطبيقات على فائض المستهلك

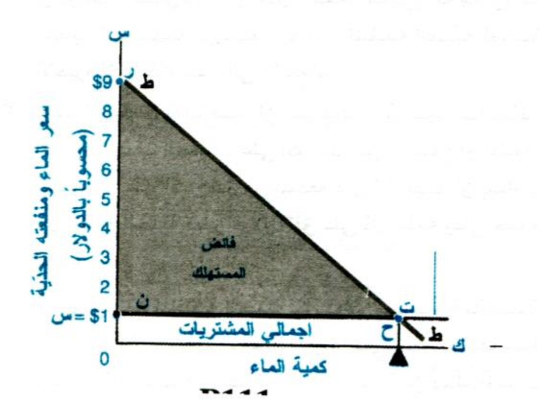
يفيد مفهوم فائض المستهلك في المساعدة على تقييم الكثير من القرارات الحكومية. مثلاً، كيف يمكن للحكومة أن تقرر قيمة طريق جديد للسيارات أو قيمة الحفاظ على منتجع للاستجمام ؟ افرض ان اقتراحاً قدم لشق طريق جديدة. وحيث إنها مفتوحة مجاناً للجميع، فلن تحقق أية ايرادات. وقيمة الطريق للمستخدمين ستكون في الوقت الذي ستوفره أو الأمان الافضل للسفر ويمكن قياس ذلك بفائض المستهلك الفرد. ولتجنب مواضيع المقارنات الصعبة للمنفعة البينشخصية، نفرض أن هناك عشرة الاف مستخدم للطريق، كلهم متماثلين من جميع الوجوه.

ومن خلال التجربة يمكن ان نقرر فائض المستهلك الفرد من طريق السيارات على انه يساوي ٣٥٠ دولاراً. ويصوت المستهلكون لصالح شق الطريق إذا كانت تكلفتها الاجمالية ٣٫٥ مليون دولار (١٠٫٠٠٠ x ٣٥٠ دولار). بشكل عام، سيوصي الاقتصاديون

الشكل ٥ – ٥. اجمالي فائض المستهلك هو المساحة الواقعة تحت منحنى الطلب وفوق خط السعر.

يقيس منحنى الطلب المبلغ الذي قد يدفعه المستهلك لكل وحدة يستهلكها. وبالتالي فإن جميع المساحة الواقعة تحت منحنى الطلب (صفر ح ت ر) تبين المنفعة الكلية الناجمة عن استهلاك الماء. وبطرح تكلفة السوق للماء بالنسبة للمستهلكين (التي تساوي المستطيل صفر ن ت ح)، نحصل على فائض المستهلك من استهلاك الماء وهو المثلث ن ت ر.

فائض المستهلك لاحد الأسواق



الذين يقومون بتحليل التكاليف والمنافع بشق الطريق اذا كان اجمالي فائض المستهلك يزيد عن التكاليف. وقد استخدمت تحليلات مماثلة في القضايا البيئية مثل مسألة ما اذا كان من الواجب الحفاظ على المناطق البرية للاستجمام، أو طلب معدات جديدة لخفض التلوث.

يشير مفهوم فائض المستهلك الى الامتيازات الهائلة التي يتمتع بها المواطنون في المجتمعات الحديثة. فكل واحد منا يتمتع بتشكيلة واسعة من السلع عظيمة القيمة التي يمكن شراؤها بسعر متدن. وهذه فكرة تدعو الى التواضع. فإذا كنت تعرف اناساً يتبجحون بانتاجهم الاقتصادي أو بمكاسبهم، فاقترح عليهم أن يتمهلوا ويفكروا. لو نقلوا الى جزيرة جرداء غير مأهولة، فإلى متى يستطيعون العيش بمعارفهم المتخصصة؟ الواقع، انه من دون معدات رأسمالية، ومن دون تعاون الاخرين، ومن دون المعارف التكنولوجية التي يرثها كل جيل عن الذي سبقه، كم يستطيع اي واحد منا ان ينتج؟ فمن الواضح اننا جميعاً نجني فائض المستهلك لعالم اقتصادي لم نصنعه نحن. وكما قال ال. تي. هوبهاوس (L.T. Hobhouse) :

> الذي يشيد صناعة ما، ويعتقد أنه قد «بنى» نفسه وعمله بنفسه، وجد في الحقيقة نظاماً اجتماعياً جاهزاً بين يديه على شكل عمال مهرة، ومعدات، وسوق، وأمن ونظام جهاز واسع وأجواء عامة، الابداع المشترك لملايين الرجال وانجازات الاجيال. استبعد العامل الاجتماعي ولن نكون سوى... متوحشين يعيشون على الجذور، والتوت البري، والطفيليات.

لقد انهينا الان من استعراضنا لطريقة تفاعل خيارات المستهلك مع الاسعار والدخل لتقرير الطلب على السلع والخدمات. لكن ماذا عن مؤسسات الاعمال ؟ ماذا عن انتاج وعرض السلع التي يطلبها المستهلكون ؟ في الفصلين التاليين سنتحول الى هذا الشريك الآخر في عملية العرض والطلب. وما أن ننهي استعراضنا لقرارات قطاعات الاعمال، حتى يصبح لدينا فهماً للقوى الكامنة خلف هذين المنحنيين اللذين يرقصان على صفحات الكتب المدرسية، والحياة الاقتصادية أيضاً.

ملخص

١ - تفسر طلبات السوق أو منحنيات الطلب على أنها تنشأ من عملية اختيار الافراد لحزمتهم المفضلة من السلع أو الخدمات الاستهلاكية.

٢ - يفسر علماء الاقتصاد طلب المستهلكين بمفهوم المنفعة، والذي يشير الى الاشباع النسبي، الذي يحصل عليه المستهلك من استعمال مختلف السلع. واطلق على الاشباع الاضافي الذي يتم الحصول عليه من استهلاك وحدة اضافية من سلعة ما، اسم المنفعة الحدّية، حيث تعني كلمة «حدّي» المنفعة الاضافية أو الزائدة. وينص قانون تناقص المنفعة الحدّية انه مع ازدياد الكمية المستهلكة من سلعة ما فإن المنفعة الحدّية للوحدة الاخيرة المستهلكة تميل الى الانخفاض.

٣ - يفترض علماء الاقتصاد ان المستهلكين يوزعون مداخيلهم المحدودة بهدف الحصول على أكبر قدر من الاشباع أو المنفعة. وللحصول على أكبر قدر من المنفعة على المستهلك أن يساوي بين المنافع الحّدية لاخر دولار انفق على كل سلعة وعلى جميع السلع.

وحين تصبح المنفعة الحدّية لكل دولار متساوية بالنسبة للتفاح، واللحم المقدد، والقهوة، وكل شيء آخر، عندها فقط يحصل المستهلك على أكبر قدر من الاشباع من دخله المحدود من الدولارات. لكن انتبه الى ان المنفعة الحدّية لزجاجة عطر ثمنها ٥٠ دولاراً لكل أونصة لا تساوي المنفعة الحدّية لزجاجة من الكولا سعرها ٥٠ سنتاً. بل إن منافعهما الحدّية مقسومة على سعر الوحدة تكون جميعها متساوية، عندما يوزع المستهلك دخله بالشكل الامثل. أي أن، منافعهما الحدّية بالنسبة لاخر دولار، م ح/س، تتساوى.

٤ - تساوي المنفعة الحدّية لكل وحدة من الموارد هي قاعدة منطقية أساسية، تتجاوز نظرية الطلب والدولارات. فإذا اردت توزيع أية موارد محدودة بين استخدامات متنافسة، يمكنك تحقيق فائدة من تحويل المخصصات المادية عن سلع ذات ميزة حدّية متدنية للوحدة الى السلع ذات المنفعة الحدّية العالية الى ان تصل الى توازن نهائي تصبح فيه جميع المزايا الحدّية لكل وحدة من الموارد متساوية. ومن التطبيقات المهمة على هذه القاعدة، استخدام الوقت.

٥ - يشتق منحنى طلب السوق لجميع المستهلكين بجمع منحنيات الطلب المنفصلة لكل مستهلك بشكل افقي. ويمكن لمنحنى الطلب الانتقال من مكانه لعدة أسباب. مثلاً، ارتفاع الدخل ينقل عادة المنحنى ط ط ناحية اليمين، ويزيد بالتالي الطلب؛ ارتفاع في سعر سلعة بديلة (مثل الدجاج كبديل للحم العجل)

سيخلق بالمثل انتقالاً لمنحنى الطلب تجاه الاعلى، ارتفاع في سعر سلعة متممة (مثل خبز الهامبرجر ولحم العجل) سيسبب بدوره انتقال المنحنى ط ط الى أسفل وفي اتجاه اليسار. ويمكن لعوامل اخرى – مثل تغير الذوق، وزيادة أو نقص عدد السكان، أو التوقعات – أن تؤثر في الطلب.

٦ – يمكننا التعمق اكثر في العوامل المؤثرة في الطلب المنحدر الى أسفل عن طريق تقسيم العوامل المؤثرة في ارتفاع السعر، الى عوامل تتعلق بالدخل وعوامل تتعلق بالبدائل. (أ) يحدث أثر الاستبدال حين يقود السعر الاعلى، الى استبدال سلعة بسلعة اخرى لتحقيق الاشباع؛ (ب) تأثير الدخل يعني أن ارتفاعاً في السعر يخفض الدخل الحقيقي ويقلل بذلك الاستهلاك المرغوب من معظم السلع. من التأثيرات المترتبة على زيادة السعر على البدائل والدخل، بالنسبة لمعظم السلع، انه يجعلها تدعم بعضها البعض وتقود الى قانون الطلب المنحدر الى أسفل. نقيس التجاوب الكمي للطلب مع الدخل بمرونة الدخل، والتي تقيس النسبة المئوية للتغيير في الكمية المطلوبة مقسومة على النسبة المئوية للتغيير في الدخل.

٧ – تذكر أن ذَنَب المنفعة الحدّية هو الذي يهز كلب الأسعار والكميات في السوق. ويؤكد هذه النقطة مفهوم «فائض المستهلك». فنحن ندفع السعر ذاته لكل ربع جالون من الحليب نشتريه من السوق، اضافة الى ذلك، فإن السعر يتساوى بالنسبة للمنفعة الحدّية لاخر وحدة تشترى. وهذا يعني أننا نجني فائضاً من المنفعة على السعر عن جميع الوحدات التي سبقت، لأن المنافع الحدّية للوحدات الاولى، تكون أكبر بكثير من منافع الوحدات الاخيرة، حسب قانون تناقص المنفعة الحدّية. وتسمى الزيادة في اجمالي المنفعة الحدّية عن سعر السوق فائض المستهلك. ويعكس فائض المستهلك المنافع التي نكسبها من تمكننا من شراء جميع الوحدات بالسعر المتدني ذاته. في حالات مبسطة يمكننا قياس فائض المستهلك على أنه المساحة ما بين منحنى الطلب وخط السعر. وهو مفهوم له علاقة بالعديد من القرارات العامة – مثلما يحدث حين يقرر المجتمع اتخاذ قرارات بالنسبة الى تحمل النفقات الباهظة لشق طريق أو بناء جسر

مفاهيم للمراجعة

- المنفعة، المنفعة الحدّية
- مذهب النفعية
- قانون تناقص المنفعة الحدّية
- انتقال الطلب بسبب تغير الدخل وعوامل اخرى
- تساوي المنفعة الحدّية لاخر دولار ينفق على كل سلعة م ح$_1$/س$_1$ = م ح$_2$/س$_2$ = ...
- طلب السوق مقابل طلب الفرد.
- مرونة الدخل
- البدائل، والمتممات، والسلع المستقلة.
- أثر الاستبدال وأثر الدخل.
- تناقض القيمة.
- فائض المستهلك.

اسئلة للمناقشة

١ – اشرح معنى المنفعة. ما هو الفرق ما بين المنفعة الكلية، والمنفعة الحدّية ؟ اشرح قانون تناقص المنفعة الحدّية واعط مثالاً عددياً عليها.

٢ – يشتري توم وو شطيرة هامبرجر بسعر ٢ دولار للوحدة، و٨ زجاجات كولا بسعر ٥٠ر٠ دولار للوحدة، و٨ قطع من البيتزا بسعر دولار واحد للوحدة. لكنه لا يشتري أية شطائر هوت دوغ التي سعرها ٥ر١ دولار للوحدة. ما الذي يمكنك استنتاجه عن منفعة توم الحدّية لكل واحدة من السلع الاربعة؟

٣ – أي الأزواج من السلع التالية يمكنك أن تصنفها كسلع متممة، أو بديلة، أو مستقلة : لحم العجل، الكاتشب، لحم الضأن، السجاير، العلكة، لحم الخنزير، الراديو، التلفزيون، السفر جواً، السفر بالحافلة، الانتقال بالتاكسي، الكتب؟ بيّن التحول الحاصل في منحنى طلب احدى السلع حين يرتفع سعر سلعة اخرى. كيف يمكن لازدياد الدخل أن يؤثر في منحنى طلب السفر جواً ؟ وفي منحنى طلب السفر بالحافلات ؟

٤ – ما الخطأ في قولنا، «عند التوازن، يجب ان تكون جميع المنافع الحدّية متساوية تماماً» ؟ صحح هذا القول واشرح السبب.

٥ – ما هو المبلغ الذي أنت على استعداد لدفعه كل سنة مقابل عدم التخلي عن أفلام السينما «جميعها» ؟ وكم تنفق على السينما ؟ قدر بشكل تقريبي فائض المستهلك الخاص بك.

٦ – فكر في الجدول التالي الذي يبين منفعة عدد من أيام التزلج المختلفة في كل عام :

عدد أيام التزلج	المنفعة الكلية $
صفر	صفر
١	٣٠
٢	٥٥
٣	٧٣
٤	٨٨
٥	٩٨
٦	٩٨

أو تخصيص مساحة من الارض للحياة البرية.

ارسم جدولاً يبين المنفعة الحدّية لكل يوم من أيام التزلج. على فرض ان هناك مليون شخص لديهم خيارات موضحة في الجدول، فكيف سيصبح طلب السوق على أيام التزلج ؟ إذا كان ثمن تذكرة المصعد الجبلي ٢٠ دولاراً في اليوم، فما هو توازن السعر والكمية لأيام التزلج ؟

٧ - احسب لكل سلعة من السلع الواردة في الجدول ٥ - ٢ أثر مضاعفة السعر على الكمية المطلوبة. وبالمثل، على السلع المذكورة في الجدول ٥ - ٣،. ما هو تأثير زيادة مقدارها ٥٠ بالمئة على دخل المستهلكين ؟.

٨ - عند جمعك منحنيات الطلب المتشابهة لاعداد أكبر فأكبر من الناس (بطريقة مماثلة للاجراء المتبع في الشكل ٥ - ٢)، يصبح منحنى طلب السوق مسطحاً أكثر فأكثر على المقياس ذاته. فهل تشير هذه الحقيقة الى ان مرونة الطلب قد أصبحت أكبر فأكبر؟ اشرح جوابك بدقة.

٩ - كيف سيكون شكل الطلب على مادة مسببة للإدمان مثل السجاير أو المخدرات؟ اظهرت الدراسات ان للمواد المسببة للادمان مرونة سعر طلب متدنية، فعلى سبيل المثال : وجدت التقديرات الخاصة بالطلب على السجائر ان مرونة سعرها هي في حدود ٥ر٠. افرض ان عرض السجائر لا نهائي المرونة وان سعرها عند نقطة التوازن من دون ضريبة هو ١ دولار للعلبة والكمية المطلوبة هي ١٠ بليون علبة سنوياً. فإذا فرضت الحكومة ضريبة مقدارها ١٠ سنتات على العلبة، فما تأثير ذلك على استهلاك السجائر وعلى سعرها ؟ وماذا ستكون حصيلة هذه الضريبة ؟ وضح اجابتك بيانياً.

١٠ - افرض انك غني جداً وسمين جداً. نصحك طبيبك أن تحدد ما تتناوله من طعام بمقدار ٢٠٠٠ وحدة حرارية يومياً. ما هو توازن المستهلك الخاص بك في ما يتعلق باستهلاك الطعام ؟

الملحق ٥

تحليلات هندسية لتوازن المستهلك

قبل قرن من الزمـــان، اكتشف الاقتصــادي ويلفريدو باريتــو (١٨٤٨–١٩٢٣) ان في الامكان تحليل جميع عناصر نظرية الطلب المهمة من دون مفهوم المنفعة. وقد طور باريتو ما يعرف اليوم باسم منحنى السواء. ويقدم هذا الملحق النظرية الحديثة في تحليلات السواء، ثم نستخلص منها النتائج الرئيسة لسلوك المستهلك مستخدمين هذه الاداة الجديدة.

منحنى السواء

ابدأ بافتراض انك مستهلك يشتري تشكيلة مختلفة من نوعين من البضائع، لنقل انهما المواد الغذائية والملابس، حسب مجموعة معينة من الاسعار. افرض انك تفضل واحدة على اخرى، أو ان النوعين سـواء بالنسبـة أليك، حين يطلب منك الاختيـار ما بين المجموعة أ المكونة من ١ وحدة طعام و٦ وحدات من الملابس، والمجموعة ب المكونة من ٢ وحدة طعام و٣ وحدات ملابس، فإن الموقف بالنسبة لك هو كالتالي : (١) أن تفضل أ على ب، (٢) ان تفضل ب على أ، أو (٣) أن تكون أ وب سواء بالنسبة اليك.

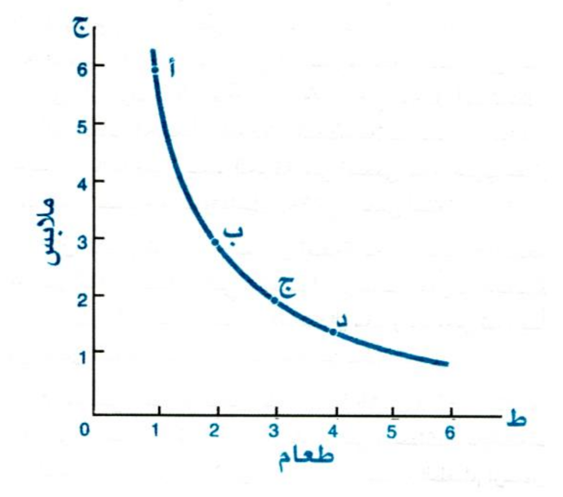
الان افرض ان أ و ب جيدان بالقدر نفسه بالنسبة لك – أي أنه لا فرق لديك ان حصلت على اي منهما. دعنا نأخذ في اعتبارنا بعض مجموعات السلع التي لا فرق بينها بالنسبة لك أيضاً، كما هو مدرج في اللوحة الخاصة بالشكل ٥ أ – ١.

يبين الشكل ٥ أ – ١ هذه المجموعات بيانياً. نحن نقيس وحدات الملابس على احد المحاور، ووحدات الطعام على المحور الاخر. وقد مثلت كل مجموعة من مجموعات السلع الاربعة

مجموعات السـواء

	طعام	ملابس
أ	١	٦
ب	٢	٣
جـ	٣	٢
د	٤	١,٥

منحنى سواء المستهلك



الشكل ٥ أ – ١. منحنيات السواء لزوج من السلع

الحصول على المزيد من احدى السلع يعوض عن بعض من السلع الاخرى. والمستهلك يرغب الوضع أ بنفس القدر الذي يرغب فيه الاوضاع ب، جـ أو د. والمجموعات من الطعام والملابس التي تعطي اشباعاً متساوياً عينت على منحنى سواء متصل. وهو محدّب من الاسفل حسب قانون الاستبدال، والذي ينص على انه حين تحصل على المزيد من سلعة ما، فإن معدل استبدالها، او ميل منحنى السواء الخاص بها يتناقص باستمرار.

بالنقاط، أ، ب، جـ، د. لكن هذه المجموعات ليست بأي حال من الاحوال المجموعات الوحيدة التي لا فرق بينها بالنسبة لك. فثمة مجموعات اخرى، مثل ٥ر١ وحدة من الطعام و٤ وحدات من الملابس، يمكن تصنيفها كمجموعات مساوية لـ أ، ب، جـ، أو د. وهناك مجموعات اخرى كثيرة غير ظاهرة. ويربط المنحنى المحيطي في الشكل ٥ أ – ١ بين النقاط الاربعة، مشكلاً منحنى السواء (indifference curve). وتمثل النقاط الظاهرة على المنحنى الحزم الاستهلاكية التي لا يفرق المستهلك بينها، فجميعها مرغوبة بدرجة متساوية.

قانون الاستبدال

ترسم منحنيات السواء على شكل مقعر، أو محدب في اتجاه نقطة الأصل. وبالتالي، فحين تتحرك الى أسفل والى اليمين على طول المنحنى – وهي حركة تعني زيادة كمية الطعام وخفض وحدات الملابس – يصبح المنحنى أكثر تسطحاً. ويُرسم المنحنى بهذا الشكل لبيان خاصية، غالباً ما تكون صحيحة في الواقع، والتي نطلق عليها اسم «قانون الاستبدال».

كلما زادت ندرة السلعة، كلما زادت قيمة استبدالها النسبية، وترتفع منفعتها الحدّية مقارنة بالمنفعة الحدّية للسلعة التي أصبحت وافرة.

وهكذا، عند انتقالك من أ الى ب في الشكل ٥ أ – ١، فإنك تقايض ٣ من وحدات الملابس الست، مقابل وحدة اضافية واحدة من الطعام. لكن عند الانتقال من ب الى جـ، فقد لا تضحي بأكثر من وحدة واحدة من الملابس للحصول، على وحدة ثالثة من الطعام – مقايضة وحدة بوحدة. ومقابل وحدة رابعة من الطعام لم تضح بأكثر من ٢/١ وحدة من مؤنتك المتضائلة من الملابس.

إذا وصلنا النقطتين أ وب في الشكل ٥ أ – ١، نجد أن ميل الخط الناتج (واهملنا شارته السالبة) له قيمة مقدارها ٣. صل ب مع جـ تجد أن الميل يساوي ١؛ صل جـ مع د، تجد أن الميل يساوي ٢/١. وهذه الأرقام – ٣، ١، ٢/١ – هي «معدل الاستبدال» (ويطلق عليها احياناً « المعدلات الحدّية للاستبدال ») ما بين سلعتين. وكلما صغر حجم الحركة على المنحنى كلما اقترب معدل الاستبدال ليصبح مساوياً للميل الحقيقي لمنحنى السواء.

ميل منحنى السواء هو مقياس المنفعة الحدّية النسبية للسلعة أو لشروط الاستبدال والتي بموجبها – وبسبب تغيرات صغيرة جداً – يكون المستهلك مستعداً لاستبدال مقدار يتناقص تدريجياً من احدى السلع مقداراً يزيد تدريجياً من سلعة اخرى.

ان منحنى السواء المقعر على طريقة الشكل ٥ أ – ١ يتطابق مع قانون الاستبدال فمع ارتفاع الكمية التي تستهلكها من الطعام – وانخفاض كمية الملابس، فلا بد ان يصبح الطعام ارخص فارخص نسبياً، كي تقتنع بأخذ القليل من الطعام الاضافي، مقابل التضحية بقليل من الملابس. ولا شك أن الشكل الدقيق لميل منحنى السواء، سيختلف من مستهلك لآخر، لكن الشكل النموذجي سيأخذ النسق الموضح في الشكل ٥ أ – ١ و٥ أ – ٢.

خارطة السواء

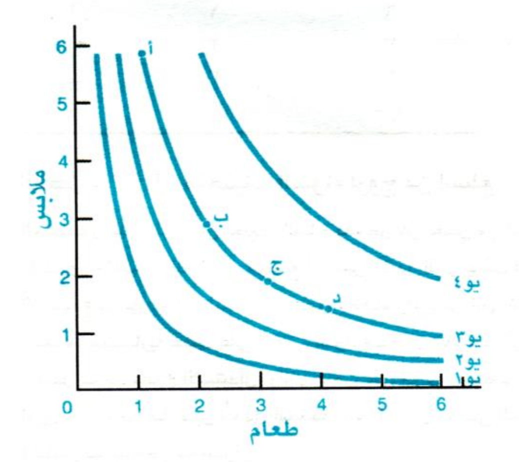
الجدول في الشكل ٥ أ – ١ هو واحد من عدد لا نهائي من الجداول المحتملة. ويمكننا البدء بالوضع الاستهلاكي الأكثر تفضيلاً وادراج عدد من المجموعات المختلفة تجلب للمستهلك هذا المستوى الاعلى من الاشباع. ويمكن لجدول من هذا النوع ان يبدأ بوحدتين من الطعام و ٧ وحدات ملابس. ويمكن تصوير كل جدول بيانياً، وأن يكون لكل جدول منحنى السواء المتعلق به.

يبين الشكل ٥ أ – ٢، أربعة من هذه المنحنيات؛ وقد عنون المنحنى المأخوذ من الشكل ٥ أ – ١ يو٣. وهذا المخطط البياني يشبه خارطة جغرافية كنتورية. فالشخص الذي يمشي على طول طريق محدد، بارتفاع كنتوري معين على مثل هذه الخارطة لا يصعد ولا يهبط . وبالمثل، فإن المستهلك الذي ينتقل من وضع الى آخر على منحنى سواء واحد لا يتمتع بزيادة أو نقص في الاشباع من تغيير الاستهلاك. ولم نظهر في الشكل ٥أ – ٢ سوى عدد قليل من منحنيات السواء المحتملة .

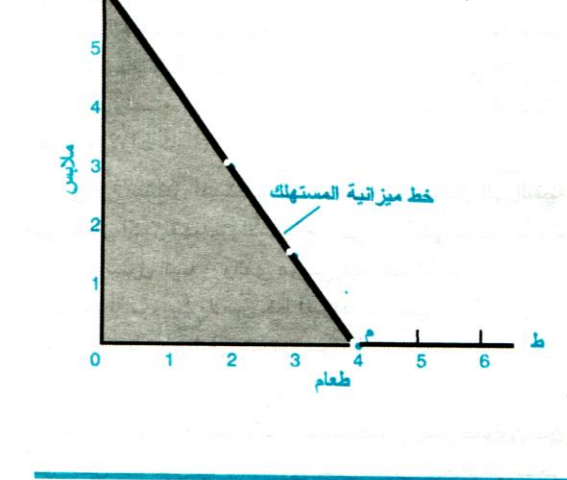
لاحظ أننا عندما نزيد كلا السلعتين وبالتالي نتحرك في اتجاه شمالي شرقي عبر هذه الخارطة، فإننا نعبر منحنيات سواء

الشكل ٥ أ – ٢. عائلة من منحنيات السواء

تمثل المنحنيات المعنونة يو١، يو٢، يو٣، يو٤، منحنيات سواء. فأي هذه المنحنيات يفضله المستهلك أكثر؟



	طعام	ملابس
م	٤	صفر
	٣	١٫٥
	٢	٣
	١	٤٫٥
ن	صفر	٦



الشكل ٥ أ - ٣. الدخل يقيد انفاق المستهلك

يمكن تصوير القيد الذي تفرضه الميزانية على الانفاق على شكل جدول. والتكلفة الاجمالية لكل ميزانية (مقدرة على أساس ١٫٥ $ ط + ١ $ ل) تساوي ٦ دولارات بالضبط من الدخل. يمكننا تعيين قيد الميزانية كخط مستقيم، يساوي انحداره المطلق معدل س ل/ س ط. ن م هـ خط ميزانية المستهلك. وحين يكون الدخل ٦ دولارات، وأسعار الطعام والملابس هي ١٫٥ دولار و١ دولار، فإن في وسع المستهلك اختيار اية نقطة على خط الميزانية هذا (ما السبب في ان انحدار الخط ١٫٥ دولار/١ دولار = ٣/٢ ؟).

متتالية، وهكذا، فإننا نحقق مستويات اعلى فأعلى من الاشباع (على فرض ان المستهلك يحصل على اشباع اعظم من الحصول على كميات اكثر من كلا السلعتين). وبالتالي، فإن المنحنى يو٣ يمثل مستوى اعلى من الاشباع من يو٢، ويو٤ مستوى اعلى من الاشباع اكثر من يو٣؛ **وهكذا دواليك.**

خط الميزانية أو قيد الميزانية

الان دعونا ننحي جانباً خارطة السواء الخاصة بالمستهلك للحظة واحدة ونعطي المستهلك دخلاً ثابتاً. لنقل ان لديه، ٦ دولارات ينفقها في اليوم، وتواجهه اسعار ثابتة لكل من وحدات الطعام والملابس - ١٫٥ دولار سعر وحدة الطعام، ودولار واحد سعر وحدة الملابس. ومن الواضح انه يستطيع انفاق نقوده على أي من تشكيلات المجموعات البديلة من الطعام أو الملابس. ففي احد الخيارات المتطرفة، يمكنه شراء ٤ وحدات طعام ولا يشتري أية ملابس، وعلى الطرف الاخر المقابل يمكنه شراء ٦ وحدات ملابس ولا يشتري أي طعام. ويبين الجدول المرفق بالشكل ٥ أ - ٣ بعض الطرق الممكنة التي يمكنه بواسطتها توزيع دولاراته الستة.

يعين الشكل ٥ أ - ٣ هذه الاحتمالات الخمسة. لاحظ ان جميع النقاط تقع على خط مستقيم، سُميّ ن م. علاوة على ذلك، فأي نقطة يمكن تحقيقها مثل ٣ ١/٢ وحدات طعام ووحدة ملابس يمكن رسمها على الخط ن م. وخط ميزانية المستهلك ن م يجمع كل المجموعات الممكنة من كلا السلعتين اللتين يمكن ان تستنفذا دخل المستهلك[1]. وميل الخط ن م (مع اهمال اشارته) هو ٣/٢، الذي هو معدل سعر الطعام الى سعر الملابس ومعنى هذا الميل هو انه بالنظر الى تلك الاسعار، فإن مستهلكنا يتخلى عن ٣ وحدات ملابس (ويهبط بذلك ٣ وحدات عمودية على المخطط البياني الى أسفل)، ويمكنه كسب وحدتين من الطعام (اي التحرك الى اليمين وحدتين افقيتين)

نحن نسمي الخط م ن خط ميزانية المستهلك أو قيد المستهلك.

---

(١) يصح هذا لاننا اذا اشرنا الى كميات الطعام والملابس المشتراة بالحرفين ط و ل، على التوالي، فإن مجموع الانفاق على الطعام يجب أن يكون ١٫٥ ط ومجموع الانفاق على الملابس ١ ل. فإذا كان الدخل اليومي والانفاق هو ٦ دولارات، فإن المعادلة التالية يجب أن تصح :

٦ دولار = ١٫٥ ط + ١ دولار ل. وهذه معادلة خطية، هي معادلة خط الميزانية. لاحظ :

الميل الحسابي للخط ن م = ١٫٥ دولار ÷ ١دولار = سعر الطعام ÷ سعر الملابس..

الوضع المتوازن للمماس

اصبحنا الان جاهزين للجمع بين الجزئين. محاور الشكل ٥ أ - ٣ هي نفسها محاور الشكلين ٥ أ - ١ و ٥ أ - ٢. ويمكننا وضع خط الميزانية ن م فوق خارطة السواء الخاصة بالمستهلك، كما هو مبين في الشكل ٥ أ - ٤. وفي وسع المستهلك التحرك في اي اتجاه على طول الخط ن م. أما المواقع الى يمين الخط من م وفوقه، فغير ممكنة لانها تتطلب دخلاً يزيد عن ٦ دولارات،. والمواقع التي الى يسار ن م وتحته، فهي غير مناسبة لأننا افترضنا ان المستهلك ينفق ٦ دولارات كاملة.

الى اين سينتقل المستهلك؟ من الواضح انه سينتقل الى النقطة التي تعطي أكبر قدر من الاشباع - أي الى اعلى منحنى سواء يمكن الوصول اليه - والذي هو في هذه الحالة عند النقطة ب. فعند النقطة ب حيث يلامس خط الميزانية منحنى السواء، دون أن يقطعه، نحصل على اعلى منحنى سواء يمكن للمستهلك الوصول إليه.

من الناحية الهندسية، يكون المستهلك في وضع متوازن حين يكون ميل خط الميزانية (المساوي لمعدل سعر الطعام الى سعر الملابس) مساوياً بالضبط لميل منحنى السواء (المساوي لمعدل المنفعة الحدّية لكلا السلعتين).

يتم الحصول على توازن المستهلك عند النقطة التي يلامس فيها خط الميزانية أكثر منحنيات السواء ارتفاعاً. عند تلك النقطة يكون معدل الاستبدال مساوياً تماماً لميل خط الميزانية.

بصيغة اخرى، فإن معدل الاستبدال، أو ميل منحنى السواء، هو نسبة المنفعة الحدّية للطعام، مقابل المنفعة الحدّية للملابس. لذلك فإن حالة التماس هي مجرد طريقة اخرى لبيان أن معدل الاسعار يجب أن يكون مساوياً لمعدل المنفعة الحدّية؛ ففي التوازن يحصل المستهلك على المنفعة الحدّية ذاتها من آخر فلس ينفقه على الطعام كما هو الحال لآخر فلس ينفقه على الملابس. لذلك يمكننا اشتقاق حالة التوازن التالية :

$$\frac{\text{س ط}}{\text{س ل}} = \text{معدل الاستبدال} = \frac{\text{م ح ط}}{\text{م ح ل}}$$

وهذه بالضبط حالة مماثلة للحالة التي اشتققناها لنظرية المنفعة في الجزء الرئيسي من هذا الفصل.

التغييرات في الدخل والسعر

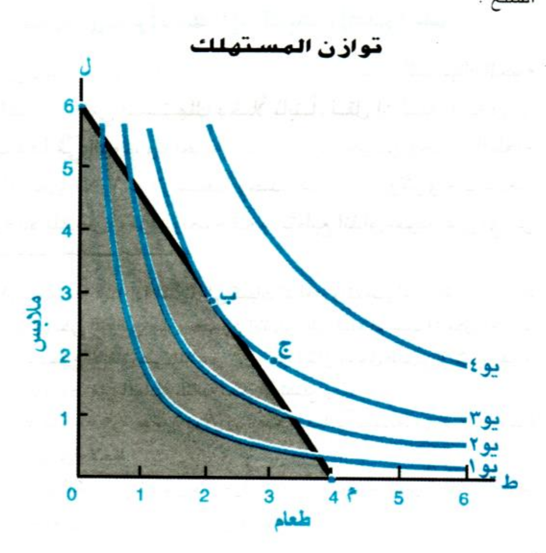
ثمة تطبيقان مهمان لمنحنيات السواء حيث تستخدم دائماً لدراسة (أ) التغير في الدخل النقدي، و (ب) التغير في سعر احدى السلعتين.

التغير في الدخل

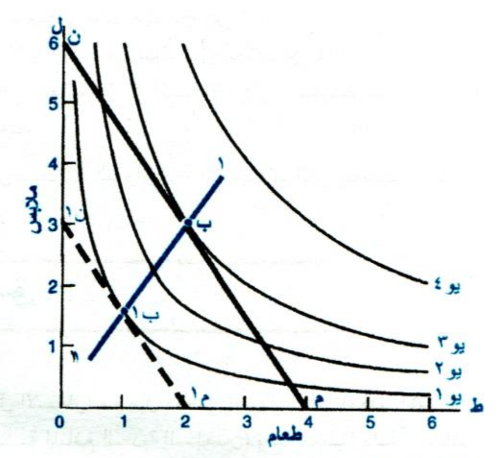
افرض، بداية، ان دخل المستهلك اليومي قد انخفض الى النصف في حين بقيت اسعار السلعتين دون تغير. ففي هذه الحالة يمكننا اعداد جدول آخر، مماثل للجدول في الشكل ٥ أ - ٣، يظهر امكانيات الاستهلاك الجديدة. وبتعيين هذه النقاط على الرسم البياني كما في الشكل ٥ أ - ٥. فسوف نجد أن خط الميزانية الجديد يشغل الموقع $ن_١ م_١$ في الشكل ٥ أ - ٥. وقد اتخذ وضعاً موازياً لخط الميزانية ن م [٢]. وأصبح المستهلك الان حراً في التحرك على طول خط الميزانية الجديد فقط (الأكثر انخفاضاً)؛

الشكل ٥ أ - ٤. حزمة الاستهلاك المفضلة والمجدية لدى المستهلك نحصل عليها عند النقطة ب

نجمع هنا خط الميزانية وكنتورات السواء في مخطط بياني واحد. ويصل المستهلك الى اعلى منحنى سواء يمكن الوصول اليه بدخل محدد عند النقطة ب. والتي هي نقطة تماس خط الميزانية مع اعلى منحنيات السواء. وعند نقطة التماس ب، يتساوى معدل الاستبدال مع الاسعار النسبية س ط/ س ل. وهذا يعني أن المنفعة الحدّية لجميع السلع تتناسب مع اسعارها، بحيث المنفعة الحدية لاخر دولار انفق تكون متساوية لجميع السلع .

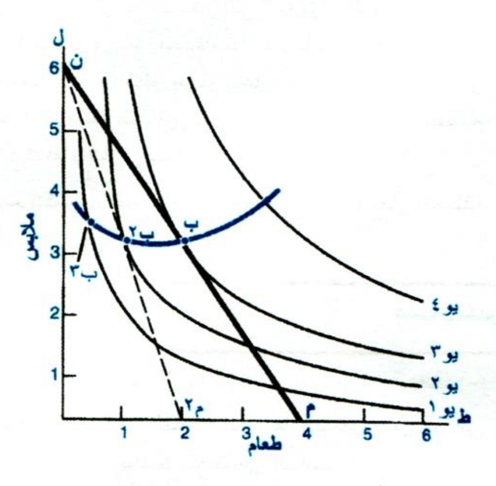


(٢) أصبحت معادلة خط الميزانية الجديد هي ٣ دولار = ٥ر١ دولار ط + ١ دولار ل .




الشكل ٥ أ - ٥. تأثير تغير الدخل على التوازن

ينقل التغير في الدخل خط الميزانية بشكل مواز. وبالتالي، فإن انخفاض الدخل بمقدار النصف، الى ٣ دولارات يومياً، ينقل ن م الى ن$_{١}$ م$_{١}$، وينقل التوازن الى النقطة ب$_{١}$ (بين ما يمكن ان يحدث للتوازن إذا ارتفع الدخل الى ٨ دولارات. قدِّر المكان الذى يمكن أن تنتقل اليه نقطة التماس).



الشكل ٥ أ - ٦. تأثير تغير السعر على التوازن

ان ارتفاعا في سعر الطعام سيجعل خط الميزانية يتمحور على النقطه ن، ويدور من ن م الى ن م$_{٢}$. وتكون نقطة تماس التوازن الجديدة هي ب٢، مع طعام أقل وملابس أقل أو أكثر.

وكي يحصل على أكبر قدر من الاشباع، فسوف يتحرك الى اعلى منحنى سواء يمكن الوصول اليه، أو النقطة ب$_{١}$. وشرط التماس لتحقيق توازن المستهلك هو هنا كما كان في الحالة السابقة. أما المنحنى المسمي ق ق والمار بالنقطتين ب$_{١}$ ب فيصور ما يسمى «بمنحنيات إنجل Engel Curves»، التي تبين كيف يتغير الاستهلاك حين يتغير الدخل.

تغير احد الأسعار

لنعد الآن الى دخل المستهلك السابق البالغ ٦ دولارات يومياً، لكن افرض أن سعر الطعام قد ارتفع من ١,٥ دولار الى ٣ دولارات في حين لم يتغير سعر الملابس. مرة اخرى يتوجب علينا فحص التغير في خط الموازنة. هذه المرة نجد أنه قد تمحور على النقطة ن وأصبح ن م$_{٢}$، كما هو موضح في الشكل ٥ أ - ٦[٣].

المفهوم العام لمثل هذا الانتقال واضح. حيث أن سعر الملابس لم يتغير، فبقيت النقطة ن في مكانها كما في السابق. لكن، ونظراً لارتفاع سعر الطعام، فإن النقطة م (التي تمثل ٤ وحدات طعام) أصبحت بعيدة المنال. فبعد أن أصبح سعر الطعام ٣ دولارات للوحدة، لم يعد في الامكان الحصول على أكثر من وحدتين من الطعام بدخل يومي مقداره ٦ دولارات. لذلك، ما زال خط الميزانية الجديد يمر من خلال النقطة ن، الا انه ما زال ملزماً بجعل ن محوراً له والمرور خلال النقطة م$_{٢}$، التي تقع الى يسار النقطة م.

نقطة التوازن الان هي ب$_{٢}$، وأصبحت لدينا حالة تماس جديدة. فالأسعار الاعلى للطعام قد خفضت دون ريب من استهلاكه، لكن استهلاك الملابس قد ينتقل الى أي من الاتجاهين. ولاستيعاب الموضوع بشكل أفضل، يمكنك التدرّب على حالات يرتفع فيها الدخل وتهبط اسعار الملابس أو الطعام.

اشتقاق منحنى الطلب

صرنا الان في وضع يُمكننا من اشتقاق منحنى الطلب. امعن النظر في الشكل ٥ أ - ٦ لاحظ أنه مع ازدياد سعر الطعام من ١,٥ دولار للوحدة الى ٣ دولارات، فقد أبقينا الأشياء الاخرى ثابتة. فالأذواق، كما هي ممثلة في منحنيات السواء؛ لم تتغير، وبقي الدخل من النقود وسعر الملابس ثابتين لم يتغيرا. لذلك، فإننا في وضع مثالي لتتبع منحنى طلب الطعام. عند سعر ١,٥ للوحدة، يمكن للمستهلك شراء وحدتين من الطعام، موضحة في نقطة

(٣) معادلة الميزانية للخط ن م$_{٢}$ أصبحت الان ٦ دولار = ٣ دولار طعام + ١دولار ملابس.

التوازن ب. وحين ارتفع السعر الى ٣ دولارات للوحدة، أصبح الطعام المشترى وحدة واحدة فقط، عند نقطة التوازن ب٢. وإذا رسمت خط الميزانية المتعلق بسعر يصل الى ٦ دولارات للوحدة من الطعام، فإن نقطة التوازن تتحقق عند النقطة ب٣، وتصبح مشتريات الطعام ٤٥ر٠ وحدة.

أرسم الكميات المشتراه من الطعام مقابل الاسعار المختلفة لهذه السلعة، مع ابقاء الاشياء الاخرى ثابتة. فتكون بذلك قد اشتققت منحنى طلب منحدراً الى اسفل باستخدام منحنيات السواء. لاحظ أننا قمنا بذلك دون أيما حاجة للإشارة الى تعبير «المنفعة» - معتمدين في اشتقاقنا على منحنيات السواء القابلة للقياس فقط.

ملخص الملحق

١ - تبيّن منحنيات السواء حُزم الاستهلاك التي يفضلها المستهلك بقدر متساوي ويُرسم كنتور السواء عادة بشكل مقعر (أو على شكل قبة)، بما يتناسب مع قانون التناقص النسبي للمنافع الحدّية.

٢ -حين يكون دخل المستهلك محدوداً، وينفقه كله، وتواجهه اسعار سوق لإثنتين من السلع، يكون مجبراً على التحرك على طول خط مستقيم، يدعى خط الميزانية أو قيد الميزانية. ويعتمد ميل هذا الخط على الاسعار النسبية في السوق؛ ويعتمد مدى ابتعاده عن نقطة الاصل على حجم دخله.

٣ - يتحرك المستهلك على خط الميزانية الى ان يصل الى اقصى منحنى سواء يمكن الوصول اليه. عند هذا الحد يلامس خط الميزانية منحنى السواء دون ان يقطعه. وبالتالي، فإن التوازن يكون عند نقطة التماس، حيث يتساوى ميل خط الميزانية (اي معدل الاسعار) مع ميل منحنى السواء تماماً (معدل الاستبدال أو نسبة المنافع الحدّية للسلعتين) وهذا يعطينا دليلاً اضافياً على ان التوازن، والمنافع الحدّية تتناسب مع الأسعار.

٤ - ان هبوطاً في الدخل سوف ينقل خط الميزانية الى الداخل بشكل موازٍ للخط الاصلي، ويسبب في العادة انخفاضاً في المشتريات من كلا النوعين. ويؤدي تغيّر سعر احدى السلع وحدها، مع بقاء الاشياء الاخرى ثابتة، الى تمحور خط الموازنة وتغيّر ميله. وبعد تغير السعر أو الدخل، يحصل المستهلك مرة اخرى على نقطة تماس جديدة تحقق أقصى اشباع. وعند كل نقطة تماس، تكون المنفعة الحدّية لكل دولار - متساوية في كل استعمال. وبمقارنة نقاط التوازن القديمة والجديدة، نكون قد تتبعنا منحنى الطلب العادي المنحدر الى أسفل.

مفاهيم للمراجعة

- منحنيات السواء.
- الميل أو معدل الاستبدال.
- خط الميزانية أو قيد الميزانية.
- تقعر منحنيات السواء أو قانون التناقص النسبي للمنافع الحدّية.
- وضع التماس كشرط للتوازن الامثل س ط/ س ل = نسبة الاستبدال = م ح ط/م ح ل.

الفصل ٦

الانتاج ومؤسسات الأعمال

شغل امريكا هو الاعمال

كالفن كوليدج

قبل أن يكون هناك استهلاك، يجب أن يكون لدينا انتاج وعرض. الواقع أن افضل قياس لقوة البلد الاقتصادية هو قدراتها الانتاجية : أي المعارف، والمؤسسات، وراس المال التي يمكن تسخيرها لصنع ذلك الكم الهائل من السلع التي يقوم المواطنون بالاتجار بها واستهلاكها. والسبب الأساسي لإرتفاع مستويات المعيشة للدول الصناعية اليوم هو أن في وسع العامل العادي انتاج هذا القدر الكبير.

هدفنا هو فهم الكيفية التي تقرر بها قوى السوق عرض السلع والخدمات. وسوف نعرض على مدى الفصول الثلاثة التالية المفاهيم الأساسية الثلاثة، أي الانتاج، والتكلفة، والعرض وبيان كيفية ترابطها، وسنطالع بداية مبادىء نظرية الانتاج، وبيان كيف تأخذ المنشآت الانتاجية المدخلات وتحولها الى مخرجات مرغوبة. وتساعدنا نظرية الانتاج على فهم السبب في ارتفاع الانتاجية ومستويات المعيشة على مدى الايام، وكيف تدير المنشآت انشطتها الداخلية.

ولزيادة معلوماتنا عن الانتاج، فقد طورنا في الفصل ٧ المفاهيم الأساسية للتكاليف. فقطاعات الاعمال تقرر اي المدخلات تستخدم في الانتاج، على أساس التكلفة وانتاجية المدخلات المختلفة. أخيراً، لقد استخدمنا نظرية الانتاج والتكاليف لبيان كيف تقرر قطاعات الاعمال كمية المخرجات الواجب انتاجها. وهذا هو أساس منحنى العرض الذي بحثناه منذ البداية في تحليلاتنا الاولية للعرض والطلب.

أ نظرية الانتاج والمنتجات الحدّية

المفاهيم الأساسية

يأتي الانتاج بأشكال مختلفة. فالزراعة تتطلب سماداً، وبذوراً، وأرضاً، وأيد عاملة لتحولها الى قمح وذرة. والمصنع الحديث يتطلب مدخلات مثل الطاقة، والمواد الخام، وآلات معقدة، وأيد عاملة، يستخدمها لانتاج جرارات زراعية، وأجهزة تلفزيون، أو أنابيب لمعاجين الاسنان. وتتطلب شركات الطيران طائرات، ووقوداً، وأيدٍ عاملة، وأجهزة حاسوب للحجز، وتعطي الراغبين في الطيران امكانية السفر بسرعة من أقصى البلاد الى اقصاها. وتتطلب مؤسسة تعمل في تدقيق الحسابات أقلاماً، وحاسوبات، وأوراقاً ومكاتب، وأيد عاملة، وتقدم خدمات التدقيق وتعالج رديات الضريبة لعملائها.

يفترض بحثنا هذا ان المزرعة، أو المصنع، أو شركة الطيران، أو مؤسسة تدقيق الحسابات تبذل جهدها دائماً كي تنتج بأكبر قدر من الكفاءة أو بأدنى تكلفة ممكنة. أي أنها تحاول دائماً أن تنتج أكبر قدر ممكن من المخرجات من قدر معين من المدخلات،

متجنبة الهدر ما أمكنها ذلك. وبعد ذلك، حين تقرر اي السلع أو الخدمات سوف تنتجها وتبيعها، فإنه يفترض فيها أن تحاول تحقيق أكبر ربح اقتصادي ممكن أيضاً.

دالّة الانتاج

لقد تحدثنا عن المدخلات مثل الأرض والأيدي العاملة والمخرجات مثل القمح ومعجون الاسنان. لكن ان كانت لديك كمية محدودة من المدخلات، فكم من المخرجات يمكنك الحصول عليه؟ من التجربة، نقول ان الجواب يعتمد على مستوى المعارف التكنولوجية والهندسية. ففي كل حقبة زمنية، يتحكم ما يتوفر من معارف تكنولوجية، وأرض، ومعدات، وما الى ذلك، في كمية الجرارات، أو معاجين الاسنان التي يمكن الحصول عليها من كمية معينة من العمل. ويطلق على العلاقة ما بين كمية المدخلات المطلوبة، وكمية المخرجات التي يمكن الحصول عليها اسم «دالة الانتاج».

تخبرنا دالّة الانتاج (production function) عن أكبر قدر من المخرجات يمكن انتاجه من كمية معينة من المدخلات. ويحدد ذلك مستوى المعارف الهندسية والتكنولوجية.

مثلاً، يمكننا تخيل كتاب مواصفات تقنية يعطي دالّة انتاج لتوليد الكهرباء. فنجد في احدى صفحاته مواصفات التوربينات الغازية المختلفة الاحجام، مبينة مدخلاتها (تكلفتها الرأسمالية الاولية، واستهلاكها من الوقود، وعدد العمال اللازم لتشغيلها) ومخرجاتها (كمية الكهرباء التي تولدها). وتشتمل صفحة ثانية على وصف محطات توليد الطاقة التي تدار بالفحم من مختلف الاحجام. مبينة مدخلاتها ومخرجاتها. وتصف صفحة اخرى المحطات التي تدار بالطاقة النووية، والتي تدار بالطاقة الشمسية، وما الى ذلك. وتشكل هذه جميعاً دالّة الانتاج لتوليد الكهرباء.

أو خذ مثلاً تلك المهمة المتواضعة والمتعلقة بحفر القنوات. فكمية القنوات التي يمكن حفرها في اليوم تعتمد على عدد العمال المتوفرين (العمالة) ورأس المال الذي يعملون به. وقد تخبرنا دالة انتاج حفر القنوات، مثلاً، انه يمكن لخمسة عمال لا يمتلكون أية أدوات سوى ايديهم المجردة حفر ٥ بوصات من القناة في اليوم. وإذا ما زود هؤلاء العمال بفؤوس ومجارف فقد يتمكنون من حفر ٢٥ قدماً في اليوم. وإذا ما زودوا بجرافة (بلدوزر) ليعملوا بها، فقد تفاجئنا قدرتهم على حفر ٥٠٠ قدم من القنوات في اليوم.

لا نبالغ ان قلنا ان هناك الملايين من دالاّت الانتاج المختلفة – واحدة لكل مُنتج أو خدمة. ومعظمها غير مسجل في أي مكان. وفي المجالات الاقتصادية التي تتغير فيها التكنولوجيا بسرعة، مثل الاتصالات، والتكنولوجيا الحيوية، فقد تصبح دالاّت الانتاج قديمة بعد استخدامها بفترة وجيزة. ومع ذلك، فقد وجد علماء الاقتصاد أن دالاّت الانتاج هي طريقة مفيدة لوصف القدرات الانتاجية لمؤسسة ما.

الانتاج الكلي، والمتوسط، والحدّي

للبدء بدالّة انتاج منشأة ما، يمكننا احتساب ثلاثة مفاهيم انتاجية مهمة: الانتاج الكلي، والانتاج المتوسط، والانتاج الحدّي. ونبدأ باحتساب مجمل الانتاج المادي، أو **الانتاج الكلي** (total product) والذي يشير الى الكمية الكلية من المخرجات المنتجة، مقاسة بالوحدات مثل «بوشلات»* القمح أو عدد أنابيب معجون الاسنان. ويبين الشكل ٦ – ١ (أ) والعمود (٢) من الجدول ٦ – ١ مفهوم الانتاج الكلي. ويبين هذا المثال تجاوب الانتاج الكلي للزيادة في كمية العمالة المستخدمة. ويبدأ الانتاج الكلي من النقطة صفر حين يكون حجم العمالة صفر، ويزداد بازدياد وحدات العمالة المستخدمة. يصل الى حدّ اقصى مقداره ٣٩٠٠ وحدة عند استخدام ٥ وحدات من العمالة[1].

ما ان نعرف الانتاج الكلي، حتى يسهل علينا اشتقاق مفهوم لا يقل عنه اهمية هو الانتاج الحدّي. تذكر ان تعبير «حدّي» يعني اضافي.

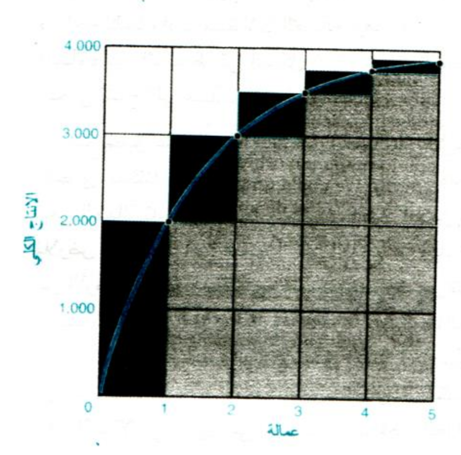
ان الانتاج الحدّي (marginal product) لاحد المدخلات هو الانتاج الاضافي أو الناتج الذي تضيفه وحدة اخرى من تلك المدخلات على ان تبقى المدخلات الاخرى ثابتة.

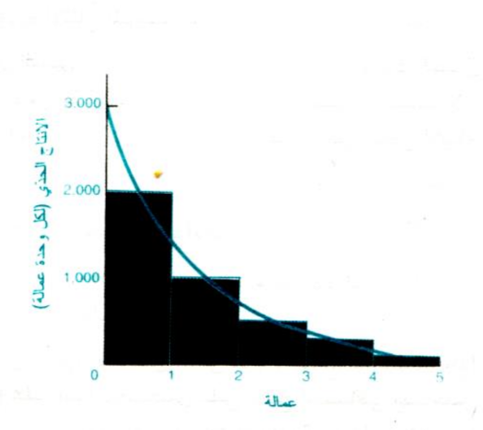
مثلاً، افرض اننا ابقينا الأرض، والالات وجميع المدخلات الاخرى ثابتة، عندها يكون الانتاج الحدّي للعمالة هو الناتج الاضافي الوحيد الذي نحصل عليه بإضافة وحدة واحدة من العمالة. العمود الثالث في الجدول ٦ – ١ يحسب الانتاج الحدّي. ويبدأ الانتاج الحدّي للعمالة من ٢٠٠٠ للوحدة الاولى من العمل، ويهبط بعدها الى ١٠٠ وحدة فقط حين نصل الى الوحدة الخامسة. وحساب الانتاج الحدّي مهم للغاية لفهم الطريقة التي تحدد بها الاجور واسعار عوامل الانتاج الاخرى.

* البوشل (bushel) وحدة قياس تساوي ٠,٣٥٢ من المتر المكعب. (المترجم)

(١) نتحدث في هذا الفصل عن «وحدات العمالة» باعتبارها أحد مدخلات العملية الانتاجية. فكيف تقاس «وحدات العمالة»؟ تقاس العمالة عادة بعدد العمال. كما في هذا المثال. إلا أن العمل بدوام جزئي، في بعض الاحيان، أو بدوام اضافي يعني أن جميع العاملين لم يعملوا العدد نفسه من ساعات العمل. وفي هذه الحالات يفضل قياس مدخلات العمالة بالعدد الاجمالي لساعات العمل.

(أ) الانتاج الكلي **(ب) الانتاج الحدّي**





الشكل ٦ - ا. الانتاج الحدّي يشتق من الانتاج الكلي

يبين المخطط البياني (أ) منحنى الانتاج الكلي الذي يرتفع عند ادخال مدخلات عمالة اضافية، على ان تبقى الاشياء الاخرى ثابتة. الا ان الانتاج الكلي يرتفع بزيادة تصغر تدريجياً عند اضافة وحدات عمالة اخرى (قارن زيادات العامل الاول والخامس). وبمد خط متصل ما بين النقاط، نحصل على منحنى الانتاج الكلي.

يبين المخطط البياني (ب) الهبوط المستمر للانتاج الحدّي. تأكد من انك تفهم لماذا يتساوى كل مستطيل ملون بالأسود في (ب) مع المستطيل الملون بالأسود المقابل له في (أ).، المساحة الواقعة تحت منحنى الانتاج الحدّي في (ب) (أو مجموع مساحة المستطيلات الملونة بالأسود) تعطينا في مجموعها الانتاج الكلي في (أ).

---

(١) وحدات العمالة	(٢) الإنتاج الكلي	(٣) الإنتاج الحدّي	(٤) الإنتاج المتوسط
صفر	صفر		
		٢٫٠٠٠	
١	٢٫٠٠٠		٢٫٠٠٠
		١٫٠٠٠	
٢	٣٫٠٠٠		١٫٥٠٠
		٥٠٠	
٣	٣٫٥٠٠		١٫١٦٧
		٣٠٠	
٤	٣٫٨٠٠		٩٥٠
		١٠٠	
٥	٣٫٩٠٠		٧٨٠

الجدول ٦ - ا. الانتاج الكلي، والمتوسط، والحدّي

يبين الجدول الانتاج الكلي الذي يمكن انتاجه لمختلف مدخلات العمالة حين تبقى المدخلات الاخرى (رأس المال، الأرض، الخ) ومستوى المعارف التكنولوجية دون تغيير. ومن الانتاج الكلي يمكننا اشتقاق مفاهيم مهمة لمتوسط الانتاج والانتاج الحدّي.

المفهوم الاخير هو **الانتاج المتوسط** (**average product**). والذي يقيس الناتج الكلي مقسوماً على مجموع الوحدات المدخلة. ويبين العمود الرابع في الجدول ٦ – ١ متوسط انتاج العمالة، وتساوي ٢٠٠٠ وحدة للعامل حين يكون لدينا عامل واحد، و١٥٠٠ وحدة للعامل حين يكون لدينا عاملان، وهكذا دواليك. في هذا المثال، يهبط الانتاج المتوسط كلما زادت المدخلات من العمالة.

يعين الشكل ٦ – ١ الانتاج الكلي والحدّي من بيانات الجدول ٦ – ١ ادرس هذ الشكل للتأكد من انك قد فهمت ان مستطيلات الانتاج الحدي في (ب) لهـا علاقة بالتغيرات في منحنى الانتاج الكلي في (أ).

قانون تناقص العوائد

باستخدام دالات الانتاج يمكننا فهم احد اشهر القوانين الاقتصادية، وهو قانون تناقص العوائد :

ينص قانون تناقص العوائد (law of diminishing re-turns) على أننا نحصل على ناتج اضافي يتناقص باستمرار حين نضيف وحدات اضافية من المدخلات، مع بقاء المدخلات الاخرى الثابتة. بكلمات اخرى، الانتاج الحدّي لكل وحدة من المدخلات يتناقص كلما زادت كمية المدخلات، على ان تبقى المدخلات الاخرى ثابتة.

يعبر قانون تناقص العوائد عن علاقة اساسية للغاية. فعند اضافة المزيد من احد المدخلات، كالعمالة مثلاً، الى كمية محدودة من الأرض، والمعدات، والمدخلات الاخرى، فسوف يكون لدى العمالة كمية تقل باستمرار من العوامل الاخرى ليعمل بها. فتصبح الأرض أكثر ازدحاماً، وللمعدات فائض من العمال، فيتراجع الانتاج الحدّي للعمالة.

يمكن تجسيد قانون تناقص العوائد إذا وضعنا انفسنا مكان مزارع يقوم بتجربة زراعية كتلك الممثلة في الجدول ٦– ١. على فرض ان لدينا كمية محدودة من الأرض والمدخلات الاخرى، وأننا لا نستخدم اية مدخلات من العمالة على الاطلاق. فحين تكون مدخلات العمالة صفراً يكون الناتج من الذرة صفراً. وبالتالي، سجل الجدول ٦ – ١ انتاجاً مقداره صفر حين تكون العمالة صفراً.

الان، اذا اضفنا وحدة واحدة من العمالة الى المساحة الثابتة نفسها من الأرض، نلاحظ ان ٢٠٠٠ بوشل من الذرة قد انتجت. في المرحلة التالية من اختبارنا هذا، نستمر في ابقاء المدخلات ثابتة وننتقل من وحدة العمالة ١ الى الوحدة ٢. فما هو تأثير العمالة المضافة على الانتاج؟ لم تضف الوحدة الثانية من العمالة سوى ١٠٠٠ بوشل من الناتج، وهي أقل مما انتجته الوحدة الاولى. ولوحدة العمالة الثالثة انتاجاً حدّياً اقل حتى من الوحدة الثانية، وتضيف الوحدة الرابعة كمية أقل حتى من الثالثة بقليل.

وهكذا تبين لنا التجربة النظرية المسجلة في الجدول ٦ – ١ قانون تناقص العوائد.

كما يبين الشكل ٦ – ١ قانون تناقص العوائد للعمل، على أن تبقى المدخلات الاخرى ثابتة. ونرى هنا ان منحنى الانتاج الحدّي يتراجع كلما زادت مدخلات العمالة، وهذا هو معنى الانتاجية المتناقصة بالضبط. في الشكل ٦ – ١، نرى تناقص العوائد في منحنى انتاج كلي محدّب على شكل قبة.

ما ينطبق على العمالة، ينطبق أيضاً على الأرض والمدخلات الاخرى. يمكننا وضع الأرض والعمالة الواحدة مكان الاخرى، بأن نبقى العمالة ثابتة ومساحة الارض متغيرة، فيكون الانتاج الحدّي للأرض هو التغير في الناتج الكلي الناجم عن زيادة وحدة واحدة من الأرض، مع بقاء جميع المدخلات الاخرى ثابتة. ويمكننا احتساب الانتاج الحدّي لكل واحد من المدخلات (العمالة، الأرض، المعدات، الماء، السماد، الخ)؛ وينطبق الانتاج الحدّي على أي نوع من المخرجات (قمح، ذرة، فولاذ، فول الصويا، وهكذا). وسنجد أن المدخلات الاخرى تميل الى ابراز قانون تناقص العوائد .

ان قانون الانتاجية المتناقصة ظاهرة تقوم عل التجربة، ويحظى بالتزام واسع النطاق، أكثر مما هو حقيقة عامة كقانون الجاذبية مثلاً. وقد ذكر في العديد من الدراسات التجريبية، ووجدت فيه بعض الاستثناءات التي بقيت دون تفسير، علاوة على ذلك، فقد لا ينطبق قانون تناقص العوائد على جميع مستويات الانتاج. فالمدخلات الاولى من العمالة قد تظهر بالفعل زيادة في الانتاج الحدّي، حيث قد تكون ثمة حاجة لقدر ضئيل من العمالة لمجرد الذهاب الى الحقل والتقاط مجرفة. وعلى الرغم من هذه التحفظات فإن قانون تناقص العوائد يسود في معظم الحالات.

تطبيقات علم الاقتصاد : تناقص العوائد.

لقانون تناقص العوائد معاني اقتصادية جيدة. ففي ة، يزداد الناتج بحدة حين تضيف عمالة – فسوف تبذر الحقول وتعشّب بشكل أفضل، وستكون قنوات الري متقنة أكثر، كما ستحظى الفزاعات بعناية اكبر. لكن عند نقطة معينة تصبح العمالة الاضافية اقل انتاجية. الا أن عزق الارض للمرة الثالثة خلال يوم، أو تزييت الالة للمرة الرابعة، لن يضيف سوى القليل الى الناتج. وفي النهاية، لن ينمو الانتاج الا بقدر ضئيل مع تزايد اعداد الناس في المزرعة؛ فالعدد الزائد من المحاريث يفسد المحصول.

ويعتبر تناقص العوائد عاملاً رئيساً في تفسير اسباب فقر العديد من بلدان اسيا، فمستويات المعيشة في الصين والهند المزدحمتين بالسكان منخفضة لآن هناك عدداً كبيراً من العمال لكل

وليس لان المزارعين جهلة أو لا يستطيعون التجاوب مع الحوافز الاقتصادية.

يمكننا أيضاً استخدام مثال الدراسة لتوضيح قانون تناقص العوائد. فقد تجد ان الساعة الاولى من دراسة الاقتصاد في احد الايام كانت منتجة، فقد تعلمت قوانين وحقائق جديدة، وبعض التأملات والتاريخ. وقد تجد ان انتباهك قد تشتت قليلاً في الساعة الثانية، وان ما تعلمته اقل. أما الساعة الثالثة فتبدو وكأن لتناقص الانتاجية ثأر عندك، بحيث إنك لن تتذكر شيئاً مما قرأته في الساعة الثالثة. فهل يوحي لك قانون تناقص العوائد لماذا يجب علينا توزيع الساعات المخصصة للدراسة بدلاً من حشدها واقتصارها على اليوم الذي يسبق الامتحان؟

العوائد الى الحجم

يشير تناقص العوائد والانتاج الحدّي الى استجابة المخرجات الى اي زيادة تحدث في «أحد» المدخلات، مع ابقاء جميع المدخلات الاخرى ثابتة. وقد رأينا ان زيادة العمالة مع ابقاء مساحة الأرض ثابتة يزيد الناتج من المواد الغذائية بمقادير تقل باستمرار.

لكن قد نهتم في بعض الاحيان بمعرفة تأثير زيادة «جميع» المدخلات. مثلاً، ماذا سيحدث لانتاج القمح اذا ما زيدت مساحة الأرض، والعمالة، والمياه، والمدخلات الاخرى بالنسبة ذاتها؟ أو ماذا سيحدث لانتاج الجرارات الزراعية إذا ما ضوعفت الكمية من العمال، والحاسوبات، والرابوطات، والفولاذ، ومساحة المصنع؟ تشير هذه الأسئلة الى «عوائد الحجم» أو تأثير زيادة حجم المدخلات على الكمية المنتجة. بصيغة اخرى، تعكس انتاجية الحجم التجاوب الذي يبديه الانتاج الكلي عند زيادة «جميع» المدخلات بمقادير متناسبة. نتعرف هنا على ثلاث حالات مهمة :

- **عوائد الحجم الثابتة (constant returns to scale).** وتشير الى حالة يقود فيها تغير جميع المدخلات الى زيادة تتناسب مع الزيادة في المخرجات. مثلاً، إذا ضوعفت كميات العمالة، والأرض، ورأس المال، والمدخلات الاخرى، فبموجب عوائد الحجم الثابتة يتضاعف الناتج أيضاً. ويعطي العديد من الصناعات الحرفية (مثل صالونات الحلاقة العاملة في الدول النامية انتاجية حجم ثابتة.
- **عوائد الحجم المتناقصة (decreasing returns to scale).** ويحدث حين تقود زيادة متوازنة في جميع المدخلات الى زيادة في الناتج الكلي اقل من نسبة الزيادة في المدخلات. لنفرض أن مزارعاً قد زاد المساحة المزروعة بالذرة، والحبوب، والعمالة، والمعدات، الخ. بنسبة ٥٠ بالمئة. فإذا زاد الناتج الكلي بمقدار ٤٠ بالمئة فقط، فإن هذا الوضع يبيّن انتاجية الحجم المتناقصة. ويبدي العديد من الأنشطة الانتاجية المتعلقة بالموارد الطبيعية، مثل زراعة كروم العنب أو توفير مياه الشرب النظيفة للمدن انخفاضاً في عوائد الحجم
- **عوائد الحجم المتزايدة (increasing returns to scale).** وتحدث حين تؤدي زيادة جميع المدخلات الى زيادة في الناتج الكلي بنسبة اكبر من نسبة الزيادة في المدخلات. مثلاً، لنفرض أن مهندساً يخطط لاقامة منشأة كيماوية صغيرة وجد أن زيادة المدخلات من عمالة، ورأس مال، ومواد اخرى بنسبة ١٠ بالمئة سيزيد الناتج الكلي بنسبة اكبر من ١٠ بالمئة. بينت الدراسات الهندسية ان الكثير من العمليات التصنيعية، تتمتع بزيادة متواضعة في عوائد بحجم الى ان تبلغ المنشأة الانتاجية اكبر حجم متوفر اليوم

علاوة على ذلك، فإن التقنيات الحديثة للانتاج الكبير قد تتطلب ان لا يقل حجم المصانع عن حد أدنى معين. وقد بينا في الفصل ٢ أن المنشآت قد تعمد الى تقسيم الانتاج الى خطوات أصغر عند ازدياد الناتج، كي تفيد من التخصص وتقسيم العمل. اضافة الى ذلك، فإن الانتاج بكميات كبيرة يسمح بالاستخدام المكثف للمعدات الانتاجية، والاتمتة، والتصميم والتصنيع بواسطة الحاسوب، لانجاز اعمال بسيطة ومتكررة بشكل سريع.

يبدي الانتاج ثابتاً، أو انخفاضاً، أو تزايداً بالنسبة الى الحجم حين تقود زيادة متوازنة في جميع المدخلات الى زيادة تتناسب تماماً مع المخرجات، أو تتناسب بنسبة أقل أو أكثر.

اي نوع من عوائد الحجم هو الأكثر انتشاراً في الانتاج اليوم ؟ غالباً ما يعتقد علماء الاقتصاد انه يجب ان تكون معظم الانشطة الانتاجية قادرة على تحقيق عوائد ثابتة بالنسبة الى الحجم. ويعزون ذلك الى انه اذا امكن ضبط الانتاج ومضاعفة عدد المصانع القائمة مرات عدة، عندها سيكون في وسع المنتج مضاعفة المدخلات والمخرجات بالنسبة ذاتها. وفي هذه الحالة، سنحصل على عوائد ثابتة للحجم عند أي مستوى من مستويات الانتاج

الإنتاجية. ساهمت وفورات الحجم وعمليات الانتاج بالجملة في دفع حركة النمو الاقتصادي للعديد من الامم خلال القرن الماضي. ومعظم عمليات الانتاج الحالية أكبر بعدة مرات مما كانت عليه خلال القرن التاسع عشر. فالسفينة الكبيرة، في أواسط القرن التاسع عشر، لم تكن تحمل أكثر من ٢٠٠٠ طن من البضائع، في حين أن ناقلات النفط العملاقة تستطيع هذه الأيام حمل أكثر من مليون طن من النفط.

ما هو التأثير المحتمل لزيادة عامة في حجم النشاط الاقتصادي ؟ إذا كانت عوائد الحجم المتزايدة هي السائدة فسوف تقود زيادة في حجم المدخلات والانتاج الى زيادة أكبر في الانتاجية – حيث **الانتاجية** (**productivity**) مفهوم يقيس نسبة الناتج الكلي الى معدل موزون من المدخلات. مثلاً، زادت مدخلات شركة نموذجية بنسبة ٤ بالمئة، وتبعاً لذلك زادت المخرجات بنسبة ١٠ بالمئة، عندهاتكون الانتاجية (الناتج لكل وحدة من المدخلات) قد ارتفعت بمقدار ٦ بالمئة. ويوحي هذا المثال ان زيادة انتاج الفرد في دولة ما ورفع مستوى المعيشة يمكن تحقيقه جزئياً باستغلال عوائد الحجم المتزايدة في عملية الانتاج.

وفي حين أن لعوائد الحجم المتزايدة فرصة كبيرة في قطاعات عديدة، فقد يحدث انخفاض في عوائد الحجم عند نقطة معينة. فحين تصبح المؤسسات أكبر فأكبر تزداد المشاكل الإدارية والتنسيقية صعوبة. وفي اطار سعي بعض المؤسسات المتواصل لزيادة ارباحها، فقد تجد نفسها مندفعة الى أسواق جغرافية أو خطوط انتاج جديدة أكبر مما تستطيع السيطرة عليه بفاعلية. فلا يجوز أن يكون لأي مؤسسة سوى مدير تنفيذي واحد، ومدير مالي واحد، ورئيس مجلس ادارة واحد. ومع تناقص الوقت المخصص لديهم لدراسة كل سوق وانفاقه على كل قرار، فإن ذلك سيعزل الاداريين عن عملية الانتاج اليومية والبدء في ارتكاب الاخطاء. وكما الامبراطوريات المترامية الاطراف، فقد تجد هذه المؤسسات نفسها معرضة للغزو من شركات منافسة اصغر حجماً وأكثر ذكاء. وبالتالي، ففي حين تسمح لنا التكنولوجيا بالحصول على عوائد حجم ثابتة او متزايدة، فإن الحاجة الى الادارة والاشراف قد تؤدي في نهاية الأمر الى انخفاض الانتاجية في المنشآت الضخمة.

المدى الطويل والمدى القصير

لا يتطلب الانتاج أرضاً وعمالة وحسب بل يتطلب وقتاً أيضاً. فخطوط أنابيب النفط لا يمكن مدها بين ليلة وضحاها، وما أن تُمدّ حتى تدوم لعقود عدة. ولا يمكن للمزارعين ان يبدلوا محاصيلهم في منتصف الموسم. ومحطات الطاقة الضخمة تحتاج لسنوات من التخطيط والانشاء، والاختبار قبل تشغيلها. علاوة على ذلك، فما ان يتم وضع وسيلة انتاجية على شكل محطة للطاقة على نهر تنيسي أو على شكل مصنع عملاق للبتروكيميات في المكسيك، حتى يصبح من المستحيل اقتصادياً تفكيك رأس المال هذا ونقله الى موقع آخر أو تحويله الى استخدام آخر.

ولتفسير دور الوقت في الانتاج وتكاليفه، فإننا نميّز فترتين زمنيتين مختلفتين. فنعرّف **المدى القصير** (**short run**) بأنه الفترة التي يمكن للشركات أن تكيف انتاجها خلالها بتغيير العوامل المتغيرة مثل المواد والعمالة لكنها لا تستطيع تغيير العوامل الثابتة مثل رأس المال؛ **والمدى الطويل** (**long run**) على أنه الفترة الطويلة بما يكفي لتعديل جميع عوامل الانتاج بما في ذلك رأس المال.

لفهم هذه المفاهيم بشكل أوضح، فكر في الطريقة التي يمكن لانتاج الفولاذ ان يستجيب بها على التغير في الطلب. افرض مثلاً ان شركة الصلب اليابانية كانت تشغل افرانها بمقدار ٧٠ بالمئة من طاقتها حين طرأت زيادة غير متوقعة في الطلب بسبب عطل في مصنع الشركة المنافسة. وللتكيف مع ازدياد الطلب على الصلب، يمكن للشركة زيادة انتاجها بزيادة ساعات العمل الاضافي للعمال، أو استخدام المزيد من العمال، أو بتشغيل منشآتها ومعداتها بكثافة اكبر. ويطلق على العوامل التي زيدت على المدى القصير عوامل «متغيرة». ونعرّف المدى القصير بأنه الفترة التي يمكن خلالها تغيير الانتاج بتغيير المدخلات المتغيرة.

افرض ان الزيادة في الطلب على الصلب قد استمرت لفترة طويلة من الزمن، لبضع سنوات أو حتى عقود. فقد تلجأ شركة الصلب اليابانية الى دراسة حاجاتها الرأسمالية وتقرر ان عليها زيادة طاقتها الانتاجية. وقد تفحص، بشكل عام جميع العوامل «الثابتة» لديها، اي تلك التي لا يمكن تغييرها على المدى القصير، بسبب الظروف المادية أو العقود القانونية. ويطلق على الفترة الزمنية التي يمكن تكييف جميع المدخلات، الثابتة والمتغيرة، اسم المدى الطويل. وعلى المدى الطويل، يمكن لشركة الصلب اليابانية أن تضيف عمليات تصنيعية أكثر كفاءة، أو أن تركب نظام سيطرة جديد يضبط بالحاسوب، او ان تنشيء مصنعاً جديداً في البرازيل. وحين يتم تعديل جميع العوامل حسب المتطلبات الجديدة، فإن الكمية الاجمالية من الصلب ستكون اعلى وسيزداد مستوى الكفاءة.

يتطلب الانتاج الكفؤ وقتاً اضافة الى المدخلات التقليدية كالعمالة مثلاً. ونحن بالتالي نميز فترتين مختلفتين عند تحليل الانتاج والتكاليف. المدى القصير وهي الفترة الزمنية التي يمكن تعديل بعض المدخلات فقط، اي المدخلات المتغيرة. ولا يمكن في المدى القصير تعديل العوامل الثابتة، مثل المنشأة والمعدات بالكامل. أما المدى الطويل فهو الفترة التي يمكن تغيير جميع

العوامل الثابتة والمتغيرة التي تستخدمها المؤسسة، بما في ذلك العمالة، والمواد، ورأس المال.

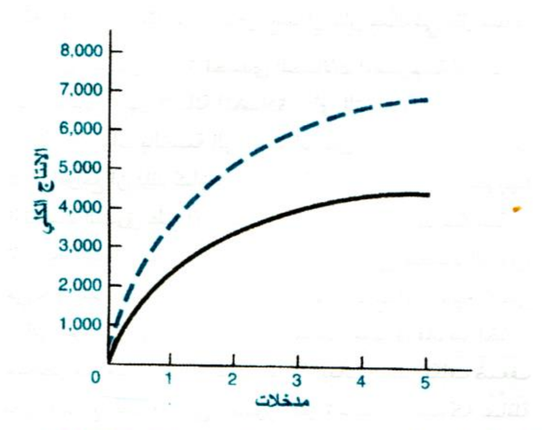
التغيير التكنولوجي

يسجل التاريخ الاقتصادي ان الناتج الكلي قد نما بمقدار عشرة اضعاف منذ بداية القرن. ويعود جزء من هذا الكسب الى زيادة المدخلات، مثل العمالة والآلات الا ان الكثير من هذه الزيادة الناتجة تعود الى التغير التكنولوجي الذي حسّن الانتاجية ورفع مستويات المعيشة.

يشير **التغيير التكنولوجي (technological change)** الى التحسينات التي ادخلت على عملية انتاج السلع والخدمات، والى التغيرات التي شملت المنتجات القديمة، أو ادخال منتجات جديدة. وتثير بعض التغيرات التكنولوجية الدهشة : مثل الطائرات النفاثة ذات البدن العريض التي زادت عدد الركاب/ميل لكل وحدة من المدخلات بحوالي ٥٠ بالمئة؛ والألياف الضوئية التي خفضت من تكلفة الاتصالات السلكية واللاسلكية، وحسنت من كفاءتها وامكانية الاعتماد عليها؛ والتحسينات التي طرأت على تكنولوجيات الحاسوب، والتي زادت من سرعة اجراء عملياته بمقدار ١٥ بالمئة سنوياً وطيلة فترة امتدت لثلاثة عقود. وبعض اشكال التغير التكنولوجي أكثر بساطة، كأن تقوم احدى المنشآت بتعديل عمليات الانتاج بهدف تقليل الهدر وزيادة الانتاج.

ونحن نميز «التجديد في عمليات التصنيع» التي تحدث حين تحسن بعض المعارف الهندسية الجديدة تقنيات صناعة المنتجات القائمة، نميزها عن «التجديد في المنتجات»، حيث يتم ادخال منتج جديد أو محسن الى السوق. مثال ذلك، قد تمكن احدى عمليات التجديد المنشآت من انتاج المزيد من احدى السلع باستخدام القدر السابق نفسه من المدخلات، أو بإنتاج الكمية ذاتها بمدخلات اقل. بكلمات اخرى، تعادل عملية التجديد في عمليات حدوث التصنيع نقلة في دالّة الانتاج.

يبين الشكل ٦ – ٢ كيف ينقل التغيير التكنولوجي، وهو على شكل تجديد في عملية التصنيع، منحنى الانتاج الكلي. ويمثل الخط السفلي الناتج الممكن تحقيقه، أو دالّة الانتاج، لشركة صناعية في العام ١٩٨٥. وفي السنوات الاخيرة تزايدت انتاجية الشركات الصناعية، أو المخرجات لكل وحدة من المدخلات بمعدل سنوي مقداره ٣ بالمئة تقريباً. لذلك، إذا عدنا للصناعة ذاتها بعد عقد من الان، فقد نجد ان التغيرات التكنولوجية أو المعارف الهندسية قد قادت الى تحسين في المخرجات بالنسبة لكل وحدة من المدخلات يقارب الثلث. في بعض الصناعات طبعاً، مثل



الشكل ٦ - ٢. التغيير التكنولوجي ينقل دالة الانتاج الى اعلى

يمثل الخط المتصل الناتج الاقصى الذي يمكن انتاجه لكل مستوى من المدخلات مع أخذ حالة المعارف التقنية في الاعتبار في العام ١٩٨٥. ونتيجة للتحسينات التي طرأت على الخبرات الادارية، والتغيير التكنولوجي فقد انتقلت دالة الانتاج الى اعلى. ومكنت في العام ١٩٩٥ من زيادة الانتاج بمقدار ٥٠ بالمئة لكل مستوى من المدخلات.

صناعة الحاسوب، قد تكون التحسينات أكبر من ذلك بكثير، وفي صناعات اخرى أقل من ذلك بكثير.

دعونا الان نبحث التغيير التكنولوجي الذي يقود الى ايجاد منتجات جديدة. قياس التجديد في المنتجات اصعب بكثير من قياس التجديد في عمليات التصنيع، الا انه على الأرجح أكثر اهمية من ناحية دوره في رفع مستويات المعيشة على المدى البعيد. ومن الواضح ان التشكيلة الموجودة حالياً من السلع والخدمات تختلف كثيراً عن التي كانت منتشرة قبل ٥٠ سنة مضت. وفي انتاج هذا الكتاب استخدم المؤلفان الحاسوب لمعالجة الكلمات، وبرامج وأنظمة تشغيل، واجهزة الفاكس، واجهزة لمراقبة الالوان لم تكن متوفرة عند كتابة الطبعة الاخيرة. ومن المجالات الاخرى التي تعرضت لتجديدات عظيمة في منتجاتها، الطب، والاتصالات السلكية واللاسلكية، ووسائل التسلية. ففكرة الهواتف الخلوية المجردة لم يكن في الامكان تصورها قبل ٢٠ سنة. ولمجرد التسلية، وللتمعن في هذه المسألة، حاول أن تجد أية

سلعة، أو عملية انتاجية لم تتغير منذ ان كان جدك في مثل سنك!

يبين الشكل ٦ – ٢ احدى الحالات المفرحة للتقدم التكنولوجي. فهل الحالة المضادة – أي التراجع التكنولوجي – ممكنة ؟ الجواب بالنسبة الى اقتصاد سوق يعمل بشكل جيد هو كلا. الواقع ان ذلك كان احد المزايا الرئيسية التي تمتع بها اقتصاد السوق على الاقتصاد الذي يدار بإملاءات حكومية أو تقليدية. ويتم التخلي عن التكنولوجيا الادنى في اقتصاد السوق، في حين يتم ادخال التكنولوجيا الافضل – ذات الانتاجية الاعلى – الى السوق لأنها ستزيد ارباح المنشآت المجدِّدة. فإذ ما اخترع شخص ما، مثلاً، نوعاً جديداً من ماكينات النسخ تكلف ضعف ثمن الأنواع الموجودة في السوق، فلن تعمد أية شركة عاقلة هدفها الربح الى انتاج هذه الناسخة، وإذا ما أصرت مؤسسة عنيدة على انتاجها فلن تجد شخصاً عاقلاً يشتريها.

وفي حالات معاكسة، قد يحدث تراجع تكنولوجي حتى في اقتصاد السوق. فقد تلجأ بعض المنشآت غير المنضبطة الى عمليات ضارة اجتماعياً، كأن تقوم بتصريف نفاياتها السامة في جدول ماء، لأن هذه العملية ارخص من اتباع وسائل صحيحة للتخلص من النفايات. وتنشأ الميزة الاقتصادية لمثل هذا التصرف من حقيقة أن الشركة لا تدخل التكلفة الاجتماعية للتلوث ضمن حساباتها المتعلقة بتكلفة الانتاج. فلو أخذت الشركة في اعتبارها عند اتخاذ قرارها الاحكام الصارمة للمسؤولية القانونية، أو ضريبة التلوث، فلن تكون عملية التراجع التكنولوجي مربحة. باختصار في الأسواق التنافسية، يشبه مصير المنتجات الادنى مصير انسان الكهوف، الفناء.

دالة الانتاج التراكمية للولايات المتحدة

الان وبعد ان بحثنا مبادىء نظرية الانتاج، يمكننا تطبيق تلك النظريات لمعرفة مدى حسن اداء اقتصاد الولايات المتحدة وللقيام بذلك، فنحن بحاجة للنظر فيما حدث للناتج الكلي، ولكمية المدخلات (مثل العمالة، ورأس المال، والأرض)، والانتاجية الكلية. ويجب احتساب كل هذه المقادير بعناية شديدة، لأنها تشتمل على مسائل صعبة على القياس. ومع ذلك فهي مفيدة في اعطاء وصف عريض لسلوك الاقتصاد الشامل.

تعود الدراسات التجريبية لدالّة الانتاج التراكمية الى عقد العشرينات، حين حلل بول دوغلاس (وهو استاذ في جامعة شيكاغو، ثم سيناتور في الكونغرس الامريكي) بيانات عن التصنيع. وخلال الثلاثين عاماً الماضية، عالج عدداً من افضل العقول في علم الاقتصاد هذا الموضوع، ومن ضمنهم جون كندريك، وادوارد دينيسون، وروبرت سولو، وهو احد الذين فازوا بجائزة نوبل في الاقتصاد. وكان هدف تلك الدراسات هو فهم كيفية اعتماد التنمية الاقتصادية على رأس المال، والعمالة والنمو في الانتاجية. تذكّر اننا قلنا في مناقشة سابقة، ان الانتاجية تقيس المجموع الكلي للمخرجات لكل وحدة من المدخلات. ويشير تعبير **نمو الانتاجية** (**productivity growth**) الى معدل النمو في مستوى الانتاجية. مثلاً، إذا كان انتاج العامل في العام ١٩٩٣ هو مئة وحدة، ونما ليصل الى ١٠٢٫٥ وحدة في العام ١٩٤٤، نقول عندها ان نمو الانتاجية كان ٢٫٥ بالمئة في السنة.

عند قياس الانتاجية فإننا نعني بإنتاجية العمالة كمية المخرجات لكل وحدة مستخدمة من العمالة، وانتاجية رأس المال بأنها الناتج لكل وحدة من رأس المال، وانتاجية العوامل الكلية بأنها المخرجات لكل وحدة من اجمالي مدخلات رأس المال والعمالة.

النتائج التجريبية. ما الذي توصلت اليه الدراسات الاقتصادية ؟ فيما يلي بعض النتائج المهمة.

- تزايدت الانتاجية الكلية للعوامل طيلة هذا القرن بفضل التقدم التكنولوجي، وارتفاع مستوى مهارة العامل وتعليمه. وبلغ متوسط معدل نمو الانتاجية الكلية اقل بقليل من ١٫٥ بالمئة سنوياً خلال القرن العشرين. ونما متوسط الانتاج الحقيقي للعامل بشكل أسرع قليلاً من معدل نمو انتاجية العوامل الكلية.
- نما التكوين الرأسمالي بشكل اسرع من عدد الساعات/عامل. ونتيجة لذلك، اصبح لدى اليد العاملة كمية متزايدة من السلع الانتاجية لتعمل بها؛ وبالتالي، فقد مالت انتاجية اليد العاملة والاجور الى الارتفاع بوتيرة اسرع حتى من معدل ١٫٥ بالمئة سنوياً الذي يُعزى الى نمو الانتاجية وحدها.
- كان من المتوقع ان تواجه عوائد رأس المال (معدل الربح) تناقصاً لأن لكل وحدة رأس مال قدراً اقل من العمالة لتتعاون معه. لكن الواقع ان معدل عوائد رأس المال قد بقيت على حالها تقريباً.
- أظهرت جميع المقاييس، خلال العقدين الماضيين، تباطؤاً ملحوظاً في نمو الانتاجية. فشهدت عقود السبعينات والثمانينات نمواً في الانتاجية الكلية بمقدار ٠٫٧٥ بالمئة سنوياً فقط. وبسبب البطء في نمو الانتاجية بقيت الاجور الحقيقية ومستويات المعيشة راكدة في الولايات المتحدة منذ بداية السبعينات. وفي حين يعتقد بعض علماء الاقتصاد ان نمو الانتاجية قد استرد سرعته السابقة مرة أخرى في التسعينات، الا ان الادلة الاحصائية ما زالت غير حاسمة.

طبيعة الشركة

تحدثنا عن دالآت الانتاج حتى هذا الحد وكأنها آلات يمكن لاي كان أن يديرها : ضع رأساً من الماشية في أحد الطرفين وسيخرج على شكل نقانق من الطرف الآخر. الواقع ان لكل انتاج مؤسسة متخصصة تقوم به سواء من مؤسسات الاعمال الصغيرة، أو المتوسطة، أو الضخمة التي تسيطر على عالم الاقتصاد الحديث. فلماذا يتم الانتاج بشكل عام ضمن شركات بدل أن يجري في طوابق التسوية من منازلنا؟

مؤسسات الاعمال موجودة لاسباب عدة، الا ان أكثر هذه الأسباب اهمية هو الافادة من وفورات الانتاج الكبير، وجمع الاموال اللازمة، وتنظيم عملية الانتاج. وأكثر العوامل التي تدفع الشركات الى تنظيم الاعمال هي «وفورات الانتاج الكبير». ويتطلب الانتاج الكفؤ ماكينات متخصصة ومصانع، وخطوط تجميع، وتقسيم العمل الى عمليات صغيرة. وتشير الدراسات الى ان انتاجاً كفؤاً من السيارات يتطلب معدلات انتاج لا تقل عن ٣٠٠ الف وحدة في السنة. ولا يمكننا أن نتوقع قيام العمال بالتجمع طوعاً لانجاز كل مهمة بالضبط وحسب التتابع الصحيح؛ بل تقوم الشركات بتنسيق العملية الانتاجية، وشراء، أو استئجار الأرض، وراس المال، والايدي العاملة، والمواد. فلو لم تكن هناك حاجة للتخصص وتقسيم العمل لكان في وسع كل واحد منا انتاج حاجته من الطاقة، وساعته الرقمية، واقراص الحاسوب الخاصة به في ساحة منزله الخلفية. من الواضح أنه ليس في وسعنا انجاز هذه الأعمال، لذلك، فإن الكفاءة تتطلب بشكل عام انتاجاً على نطاق واسع في مؤسسات الاعمال.

ومن مهمات الشركات أيضاً جمع الموارد اللازمة للانتاج واسع النطاق. فتطوير طائرة تجارية جديدة يتكلف مبلغاً يزيد عن بليون دولار، وتكلف نفقات البحث والتطوير لحاسوب معالج للكلمات، مثل رقائق البنتيوم لشركة انتل، المبلغ الضخم ذاته. فمن أين تأتي هذه الأموال؟ خلال القرن التاسع عشر كانت مؤسسات الاعمال غالباً ما تُمول عن طريق اشخاص اثرياء مستعدين للمجازفة. لكن أيام رواد الصناعة بالغي الثراء من أمثال هؤلاء قد ولت. فاليوم، تأتي معظم تمويلات الانتاج لمشاريع القطاع الخاص من أرباح الشركة أو من أموال مقترضة من السوق المالي. في الحقيقة، ان لم تستطع الشركات جمع بلايين الدولارات سنوياً للمشاريع الجديدة، فإن تمويل الانتاج بشكل فردي أمر غير وارد عملياً.

سبب ثالث لوجود الشركات، هو ضرورة وجود «ادارة». فالمدير هو الذي ينظم الانتاج، وهو الذي يعرض الافكار أو المنتجات أو طرق التصنيع الجديدة، ويبلور القرارات الخاصة بالعمل، والمسؤول عن النجاح أو الفشل. فليس في وسع الانتاج ان ينظم نفسه، فلا بد من وجود شخص يشرف على انشاء مصنع جديد، ويفاوض نقابات العمال، ويشتري المواد والامدادات. فإذا رغبت مثلاً في شراء امتياز لاحد فرق البيسبول، فقد يتوجب عليك أن تفاوض للحصول على ملعب، واستئجار لاعبين للبيسبول، وتفاوض الناس للحصول على تنازلات. وان تقوم باستئجار الحكّام، وبيع التذاكر. وما ان يتم التأليف بين عوامل الانتاج هذه، حتى يصبح من الضروري وجود شخص يتابع سيرها اليوم لضمان تنفيذ العمل بفاعلية وأمانة.

يُنظم الانتاج ضمن شركات لأن الكفاءة تتطلب، بشكل عام، انتاجاً واسع النطاق، وجمع مصادر مالية كبيرة، وادارة الانشطة الجارية ومراقبتها بحرص وانتباه .

مؤسسات الاعمال الكبيرة، والصغيرة، والصغيرة جداً

يتم الانتاج في اقتصاد السوق ضمن تشكيلة واسعة من مؤسسات الاعمال (من تلك التي يمتلكها فرد واحد الى الشركات العملاقة التي تسيطر على الحياة الاقتصادية في الاقتصاد الرأسمالي). ويوجد حالياً أكثر من ١٨ بليون مؤسسة مختلفة في امريكا غالبيتها وحدات صغيرة للغاية يمتلكها شراكة شريكان أو ربما ٢٠٠ شريك. أما أكبر هذه المؤسسات فهي على الارجح شركات مساهمة.

مؤسسات الاعمال الصغيرة هي الأكثر عدداً. لكن من ناحية البيع والموجودات، والنفوذ السياسي والاقتصادي، وحجم ما يوظف من موظفين ويدفع من مرتبات، فإن المئات القليلة من الشركات المساهمة الكبرى تسيطر على الاقتصاد.

الملكيات الفردية

في ادنى سلسلة المؤسسات توجد تلك التي يمتلكها افراد، وهي المصالح التقليدية الصغيرة التي غالباً ما يطلق عليها اسم محل «بابا وماما» التجاري. ويمكن لمحل صغير التعامل ببضع مئات من الدولارات يومياً، ويوفر بالكاد الحد الادنى من الاجر عن الجهود التي يبذلها مالكه.

عدد مؤسسات الاعمال هذه كبير الا ان مبيعاتها الكلية قليلة. ويتطلب معظم هذه الاعمال قدراً هائلاً من الجهود الشخصية. فالذين يوظفون انفسهم غالباً ما يعملون لمدة ٥٠ أو ٦٠ ساعة في الاسبوع، ولا يأخذون اية اجازة. ومع ان متوسط عمر هذه الاعمال الصغيرة لا يتجاوز السنة الواحدة، فإننا نجد على الدوام اناساً يرغبون في البدء بعمل خاص بهم، ولا يخلو الامر من مشاريع ناجحة تباع بعدة ملايين من الدولارات.

الشراكة

غالباً ما يتطلب احد الاعمال مجموعة من المواهب : محامون وأطباء مختصون في مجالات مختلفة. ويمكن لأي شخصين أو أكثر جمع جهودهم وتشكيل شراكة. ويتفقوا على ان يساهم كل واحد بجزء من العمل أو رأس المال، ليحصل على نسبة معينة من الأرباح، ويكون بالطبع شريكاً في الخسارة والديون.

لا تشكل الشراكات في هذه الايام سوى جزء صغير من النشاط الاقتصادي. وسبب ذلك أن للشراكة بعض العيوب التي تجعلها غير عملية للأعمال الكبيرة. والعيب الرئيس فيها «الالتزام غير المحدود» فالشركاء العامون مسؤولون بلا حدود، عن جميع الديون التي تتعاقد عليها الشراكات. فإذا كنت تملك ١ بالمئة في شراكة من هذا النوع فسوف تدعى لدفع ١ بالمئة من الديون المستحقة عليها ويطلب من الشركاء الباقين تسديد حصتهم البالغة ٩٩ بالمئة. لكن اذا عجز شركائك عن التسديد، فسوف يطلب منك ان تسدد جميع الديون، حتى لو اضطررت الى بيع اثمن ما لديك من ممتلكات.

ان خطر المسؤولية غير المحدودة وصعوبة جمع التمويل يفسر السبب في ميل الشراكات الى ان تكون صغيرة، ولها صفات المشروعات الشخصية كما هو الحال بالنسبة للزراعة والبيع بالمفرق. والشراكات ببساطة مخاطرها كثيرة في معظم الاحوال.

الشركات المساهمة

غالبية النشاط الاقتصادي في اقتصاد سوق متطور، يتم ضمن شركات مساهمة خاصة. قبل قرون عدة كانت امتيازات هذه الشركات تمنح بموجب قوانين خاصة، يصدرها الملك أو المُشرِّع. فشركة الهند الشرقية البريطانية كانت شركة مساهمة ذات امتيازات، وبصفتها هذه، فقد حكمت الهند لفترة تزيد عن قرن من الزمان. وفي القرن التاسع عشر كانت شركات السكك الحديدية، في معظم الاحيان، تنفق من المال للحصول على امتياز بقدر ما تنفق على تمهيد الأرض تحت الخطوط. وخلال القرن الماضي صدرت قوانين تسمح لاي شخص - تقريباً - بالحصول على حق انشاء شركة مساهمة ولجميع الاغراض تقريباً.

والشركة المساهمة (corporation) اليوم هي شكل من اشكال مؤسسات الاعمال مجازة للعمل في واحدة من الولايات الخمسين أو في الخارج ويمتلكها عدد من حملة الاسهم الافراد. وللشركة من هذا النوع شخصية قانونية مستقلة، وهي بالفعل شخصية اعتبارية يمكنها أن تأخذ على عاتقها القيام بعمليات البيع، والشراء، واقتراض المال، وانتاج البضائع والخدمات، والتعاقد مع الاخرين. علاوة على ذلك، تتمتع الشركات المساهمة بميزة «محدودية المسؤولية»، حيث استثمارات المساهمين في المؤسسة محددة بالضبط بمبلغ معين.

السمات الأساسية للشركات المساهمة الحديثة هي التالية :

- حجم الملكية في الشركات المساهمة يحدد بمقدار ما يملك المالك من الاسهم العامة للشركة. فإن كنت تملك ١٠ بالمئة من اسهم الشركة، فإنك تملك ١٠ بالمئة منها. تقيِّم الشركات المساهمة التي يمتلكها عامة الناس حسب اسواق الاوراق المالية، مثل سوق نيويورك للاوراق المالية. ففي مثل هذه الاسواق يتم تداول الاسهم الخاصة بالشركات المساهمة الكبرى، وفيها يتم المجازفة لاستثمار جزء كبير من راس مال الامة.

- من حيث المبدأ، يسيطر حملة الاسهم على الشركات التي يملكونها. ويحصلون على ارباح تتناسب مع عدد الاسهم التي يحملونها، وينتخبون المديرين، ويصوتون على عدد من القضايا المهمة. أما من الناحية الفعلية، فإن الملايين من حملة اسهم شركاتنا المساهمة العملاقة - مثل «اي. بي ام» أو جنرال موتورز، أو ايكسون - لا يمارسون عملياً أية سيطرة لانهم مشتتون، ولا يمكنهم فرض سيطرتهم على المديرين المتمرسين في مراكزهم.

- يتمتع مديرو الشركات المساهمة واعضاء مجالس الادارات بالسلطة القانونية لاتخاذ القرارات نيابة عن شركاتهم. فهم يقررون ما يجب انتاجه وكيف يُنتج. وهم يفاوضون نقابات

العمال، ويقررون ما إذا كانوا سيبيعون الشركة إذا ارادت شركة اخرى شراءها. وحين تعلن احدى الصحف ان شركة ما قد سرحت ٢٠ الف عامل، فإن المديرين يكونون هم من اتخذ هذا القرار. فحملة الاسهم يمتلكون الشركة، لكن المديرين هم الذين يديرونها.

محاسن ومساوىء الشركات المساهمة. ما السر في هيمنة الشركات المساهمة على اقتصاد السوق؟ لانها ببساطة طريقة في غاية الكفاءة لمارسة الاعمال. فالشركة المساهمة هي شخصية اعتبارية يمكنها ادارة الاعمال. كما يمكن أن يكون للشركات المساهمة وجود دائم بغض النظر عن عدد المرات التي يتبدل فيها مالكو الاسهم. ويمكن للمديرين اتخاذ القرارات الخاصة بالعمل بسرعة، وهو ما يختلف تماماً عن القرارات الاقتصادية التي يتخذها المشرعون.

علاوة على ذلك، لا يتحمل حملة اسهم الشركات المساهمة سوى قدر ضئيل من المسؤولية. وهذا يحميهم من تحمل خسائر أو ديون الشركة بمقدار يزيد عن حجم مساهمتهم. فإذا اشترينا اسهماً بقيمة ١٠٠٠ دولار، فلا يمكننا ان نخسر أكثر من حجم استثمارنا الاصلي.

تواجه الشركات المساهمة عيباً رئيسياً واحداً : ثمة ضريبة اضافية على ارباح الشركات. فأي دخل يحققه الفرد بعد خصم المصاريف، في غير الشركات المساهمة، يعتبر دخلاً شخصياً وتفرض الضريبة عليه على هذا الأساس. أما الشركات المساهمة فتعامل بشكل مختلف حيث تفرض ضريبة مضاعفة على الشركات - أولاً كأرباح حققتها الشركة، ثم كدخل شخصي على ارباح الاسهم. وقد تعرض هذا الازدواج الضريبي على الشركات لانتقادات حادة من قبل بعض علماء الاقتصاد في السنوات الاخيرة، ومع ذلك فما زالت دول كثيرة تجد في دخل الشركات المساهمة قاعدة ملائمة لفرض الضرائب.

حيث ان الانتاج الكفؤ غالباً ما يحتاج الى مؤسسات واسعة النطاق، لديها بلايين الدولارات من راس المال، فإن المستثمرين يحتاجون الى طريقة لتجميع الأموال. ويمكن للشركات المساهمة، بمسؤوليتها المحدودة، وبنيتها الادارية المناسبة، ان تجتذب مبالغ ضخمة من واس المال الخاص ، وانتاج تشكيلة من المنتجات المناسبة، وتوزيع المخاطر.

اقتصاديات المؤسسات الإنتاجية

لا تعطي هذه المراجعة عن المؤسسات الرأسمالية الحديثة سوى لمحة ضئيلة عن القوة «الاقتصادية للمؤسسات الانتاجية». فقد شهدت السنوات الاخيرة جهوداً جماعية قام بها علماء الاقتصاد لفهم الاسباب التي تجعل المؤسسات تتخذ الشكل الذي تتخذه، ولماذا يتم صنع القرارات في الطبقات المسيطر عليها ضمن تسلسل الادارة الهرمي في الشركة وليس من قبل تعاقدات السوق الحرة. وقد أشار علماء اقتصاد من أمثال رونالد كواس، وكينيث أرو، وهيربرت سيمون، واوليفر ويليامسون الى اهمية تكلفة التعاملات في تقرير الحدود الفاصلة ما بين المؤسسة والسوق. وربما كان صحيحاً ان المناقشات العامة، في تحليلها لثروة الامم قد ركزت كثيراً على تجديد المنتجات، وقليلاً جداً على تجديد المؤسسات، وقد بين التاريخ مدى اهمية المؤسسات الانتاجية لتحقيق الاهداف الانسانية، كما تحقق لنا من القصة المحزنة عن الاقتصاديات ذات التخطيط المركزي، فبدون عبقرية تنظيمية للشركات الخاصة الحديثة، فإن كل عوامل الانتاج من أرض، وعمالة، ورأس مال ستضيع هباءً.

ملخص

أ - نظرية الانتاج والانتاج الحدّي

١ - العلاقة ما بين كمية المخرجات (مثل القمح، أو الصلب، أو السيارات)، وكمية المدخلات (مثل العمالة، والأرض، ورأس المال) يطلق عليها اسم دالّة الانتاج. يشير الانتاج الكلي الى اجمالي المخرجات المنتجة. الانتاج المتوسط يساوي مجموع المخرجات مقسوماً على الكمية الاجمالية للمدخلات. يمكننا احتساب الانتاج الحدّي لأحد العوامل بصفته الناتج الإضافي الذي نحصل عليه من اضافة وحدة واحدة من أحد المدخلات، مع بقاء المدخلات الاخرى ثابتة.

٢ - حسب قانون تناقص العوائد. فإن الانتاج الحدّي لكل واحد من المدخلات سيتناقص بشكل عام، كلما زادت كمية المدخلات منه، مع بقاء جميع المدخلات الاخرى ثابتة.

٣ - تشير عوائد الحجم الى التأثيرات الواقعة على المخرجات نتيجة زيادة متوازنة في جميع المدخلات. التكنولوجيا التي

تؤدي مضاعفة جميع المدخلات فيها الى مضاعفة جميع المخرجات بالضبط تكشف عن وجود عوائد الحجم الثابتة. وحين تقود مضاعفة المدخلات الى الحصول على أقل من ضعف الكمية الناتجة من المخرجات فإن ذلك يعطينا عوائد الحجم المتناقصة، والعكس يعطينا عوائد الحجم المتزايدة.

٤ – حيث إن القرارات تحتاج الى وقت لتنفيذها، ولأن رأس المال والعوامل الاخرى تكون طويلة العمر عادة، فإن رد فعل الانتاج قد يتغير حسب اختلاف الفترات الزمنية. المدى القصير هو فترة يمكن أن تتغير فيها العوامل المتغيرة، مثل العمالة أو المواد المدخلة بسهولة. وعلى المدى الطويل يمكن للموجودات الانتاجية (مثل ماكينات الشركة ومعاملها) أن تستهلك وتستبدل. على المدى الطويل، يمكن لجميع المدخلات الثابتة والمتغيرة أن تُعدّل.

٥ – يشير التغيير التكنولوجي الى تغيّر في التقنيات التي يقوم عليها الانتاج، كما يحدث حين يخترع منتج جديد، أو تكتشف طريقة جديدة للإنتاج. أو تدخل تحسينات على المنتجات أو عمليات التصنيع. في مثل هذه الحالات، يتم انتاج الناتج ذاته بإستخدام مدخلات أقل، أو يتم انتاج مخرجات أكثر من الكمية ذاتها من المدخلات. التغيير التكنولوجي ينقل دالّة الانتاج الى اعلى.

٦ – تميل محاولات قياس دالّة الانتاج التراكمية للاقتصاد الامريكي الى تأكيد نظريات الانتاج والانتاج الحدّي. في هذا القرن، زاد التغيّر التكنولوجي من انتاجية الايدي العاملة ورأس المال. وقد نمت الانتاجية الكلية (التي تقيس نسبة المخرجات الكلية الى المدخلات الكلية) بنسبة تقارب ٥ر١ بالمئة سنوياً على مدى القرن العشرين، على الرغم من ان معدل نمو الانتاجية قد تباطأ بشكل ملحوظ منذ العام ١٩٧٠، وتوقفت الاجور الحقيقية عن النمو.

ب – مؤسسات الاعمال

٧ – في اقتصاد السوق، يتم تنظيم الانتاج ضمن مؤسسات – بعضها صغير للغاية ويملكها شخص واحد، وبعضها شراكة من عدة أشخاص، والجزء الاعظم من النشاط الاقتصادي منظم على شكل شركات مساهمة.

٨ – لكل نوع من المؤسسات محاسن ومساوىء. منشآت الاعمال الصغيرة مرنة، ويمكنها تسويق منتجات جديدة، ويمكن أن تختفي بسرعة. إلا أنها تعاني من عيب اساسي كونها غير قادرة على جمع كميات كبيرة من راس المال من مجموعات مشتتة من المستثمرين. ويمكن للشركات المساهمة الضخمة ، التي منحتها الدولة حق تحديد مسؤوليتها، ان تجمع بلايين الدولارات من راس المال بالإقتراض من البنوك، ومن حملة الأسهم، ومن الأسواق المالية.

٩ – في أي اقتصاد حديث، تنتج الشركات معظم السلع والخدمات لان اقتصاديات الانتاج الكبير جعلت من الضروري أن يتم انتاج المخرجات بكميات كبيرة؛ وتتطلب تكنولوجيا الانتاج راس مال أكبر بكثير مما يرغب أي شخص في المجازفة به عن طيب خاطر؛ ويتطلب الانتاج الكفؤ ادارة حريصة وتنسيق للمهمات من قبل هيئة توجيه مركزية.

مفاهيم للمراجعة

نظرية الانتاج

– مدخلات، مخرجات، دالّة الانتاج.
– الانتاج الحدّي، والكلي، والمتوسط.
– تناقص الانتاج الحدّي، وقانون تناقص العوائد.
– ثبات العوائد الى الحجم، وازديادها، وانخفاضها.
– المدى القصير مقابل المدى الطويل.
– التغيير التكنولوجي.
– تجديد عمليات التصنيع.
– تجديد المنتجات.
– الانتاجية
– دالّة الانتاج التراكمية.

مؤسسات الأعمال

– اسباب وجود الشركات، وفورات الحجم، والحاجات التمويلية، والادارة.
– الأشكال الرئيسية لمؤسسات الاعمال : الملكية الفردية، الشراكة، الشركات المساهمة.
– المسؤولية المحدودة، وغير المحدودة.

أسئلة للمناقشة

١ – اشرح مفهوم دالّة الانتاج. صف دالّة انتاج الهامبرجر، والحفلات الموسيقية، والحلاقة، والتعليم الجامعي.

٢ – في الجدول أدناه الذي يصف دالّة الانتاج الفعلية لخطوط أنابيب نفط، املأ القيم الناقصة للانتاج الحدّي، والانتاج المتوسط :

٣ – باستخدام البيانات الواردة في السؤال ٢، ارسم دالّة انتاج المخرجات من النقط مقابل قوة الضخ (حصان). وعين على الرسم البياني ذاته منحنيات الانتاج المتوسط والانتاج الحدّي.

٤ – افرض انك قد منحت حق بيع الطعام في امسية رياضية في الجامعة، وهو مكون من «الهوت دوغ»، والكولا، ورَقائق البطاطا. ما هي مدخلات رأس مال، والعمالة، والمواد؟ اذا انخفض الطلب على «الهوت دوغ»، ما هي الخطوات التي يمكنك اتباعها لخفض المخرجات على المدى القصير؟ وعلى المدى الطويل؟

٥ – ثمة فارق مهم في الاقتصاد ما بين نقل دالّة الانتاج والتحرك على طول دالّة الانتاج. اعط مثالاً عن كلا الحالتين مستخدماً مثال حق بيع الطعام في السؤال ٤ المتعلق بدالة انتاج «الهوت دوغ». وضح كل منهما برسم بياني عن العلاقة ما بين انتاج «الهوت دوغ» والعمالة المستخدمة.

٦ – يحدث الاستبدال حين تقوم المؤسسات بإحلال احد المدخلات محل آخر، كما يحدث حين يستخدم المزارع جراراً زراعياً بدل الايدي العاملة حين ترتفع الاجور. ادرس التغييرات التالية في سلوك احدى المؤسسات، والتي تمثل استبدال احد العوامل بآخر دون تغيير في التكنولوجيا، والتي تمثل تغييراً في التكنولوجيا؟ وضح كل حالة بدالّة انتاج بيانية.

أ – حين ترتفع اسعار النفط، تستبدل احدى المؤسسات مصنعاً يدار بالنفط، بآخر يدار بالغاز.

ب – قررت شركة للكيماويات استبدال معدات توليد الكهرباء القديمة التي تدار بالفحم بمولد توربيني يدار بالغاز، وبخفض التكاليف بمقدار ٢٠ بالمئة.

جـ – خلال الفترة ما بين ٩٧٠ – ١٩٩٥ خفضت احدى شركات الطباعة عدد الطابعين العاملين لديها بمقدار ٢٠٠ عامل وزادت عدد مشغلي الحاسوب بمقدار ١٠٠ عامل.

د – بعد حملة ناجحة قام بها العاملون في الوظائف المكتبية لتشكيل نقابة، اشترت احدى الجامعات حاسوبات شخصية لكلياتها وخفضت القوى العاملة في مجال السكرتاريا لديها.

٧ – اذا كان لديك مؤسسة تنتج القمح باستخدام مدخلات الأرض واليد العاملة. عرف تناقص العوائد وعوئد الحجم المتناقصة وبين الفرق بينهما. فسر كيف يمكن ان يكون لدينا تناقص في عوائد احد المدخلات وعوائد حجم ثابتة لكلا المدخلين.

٨ – اثبت انه اذا كان الانتاج الحدّي في حالة تناقص دائم، فإن متوسط الانتاج يكون دائماً اعلى من الانتاج الحدّي.

٩ – سجل قائمة بعشر منتجات تهمك اليوم، ثم صف تأثر كل واحد من هذه المنتجات بالتجديد الذي طرأ على الإنتاج، وعمليات التصنيع، أو العمليات التنظيمية طيلة القرن الماضي.

(١)	(٢)	(٣)	(٤)
		أنبوب ١٨ بوصة	
قوة الضخ/ حصان	الإنتاج الكلي (برميل يومياً)	الانتاج الحدّي (برميل يومياً/حصان)	متوسط الانتاج (برميل يومياً/حصان)
١٠٫٠٠٠	٨٦٫٠٠٠		ــــــ
		ــــــ	
٢٠٫٠٠٠	١١٤٫٠٠٠		ــــــ
		ــــــ	
٣٠٫٠٠٠	١٣٤٫٠٠٠		ــــــ
		ــــــ	
٤٠٫٠٠٠	١٥٠٫٠٠٠		ــــــ
		ــــــ	
٥٠٫٠٠٠	١٦٤٫٠٠٠		ــــــ

الفصل ٧

تحليل التكاليف

التكاليف مجرد تسجيل لتجاذبات متنافسة

فرانك نايت، المجازفة، وعدم اليقين، والربح (١٩٢١)

اينما ذهب الانتاج، فإن التكاليف تتبعه وكأنها ظله. ففي عالم الندرة، يتوجب على المؤسسات ان تدفع ثمن مدخلاتها : الصُلب، والبراغي، والمذيبات، والمهندسين، والسكرتيرات، والحاسوبات، والهواتف، والانارة، والاقلام، وتعى مؤسسات الاعمال التي هدفها الربح فعلاً هذه الحقيقة البسيطة عند وضع اهدافها الانتاجية والتسويقية، حيث أن كل دولار ينفق على الانتاج دون داع يقلل من ارباح المؤسسة بمقدار ذلك الدولار بالضبط. والحقيقة ان الانتاج الكثير جداً قد يكون في مثل خطورة الانتاج القليل جداً؛ ويبين لنا التاريخ ان التوسع الزائد عن الحد غالباً ما يقود الى نمو سريع للشركة ومن ثم الى الافلاس، بسبب زيادة التكاليف بشكل اسرع كثيراً من العائدات.

وللتكاليف دور أكبر بكثير من التأثير على مستوى الانتاج. وتولي مؤسسات الاعمال الواعية عناية كبيرة بتكاليفها عند اتخاذ قرارتها التشغيلية. هل من الاوفر توظيف عامل جديد أم دفع بدل لعمل اضافي؟ اقامة مصنع جديد أم توسيع المصنع القديم؟ استثمار اموال لشراء ماكينات جديدة في الوطن ام نقل الانتاج الى الخارج؟ فمؤسسات الاعمال تريد ان تختار طريقة الانتاج الكفؤة، التي تعطي أكبر كمية بأدنى تكلفة ممكنة.

لقد كُرس هذا الفصل لاجراء تحليل معمق للتكلفة. سنبحث في البداية التشكيلة الكاملة للتكاليف الاقتصادية، بما في ذلك الفكرة بالغة الاهمية للتكاليف الحّدية. ثم سندرس كيف يقيس المحاسبون في مؤسسات الاعمال التكلفة عملياً. وأخيراً، سنلتفت الى فكرة تكلفة الفرصة الضائعة، وهي مفهوم عريض يمكن تطبيقه على تشكيلة واسعة من القرارات. وسوف تضع هذه الدراسة الشاملة الاساس لفهم قرارات العرض التي تتخذها المؤسسات.

أ التحليل الاقتصادي للتكاليف

التكلفة الكلية : الثابتة والمتغيرة

افرض ان لديك شركة تنتج كمية من المخرجات (اشير إليها بالحرف ك) باستخدام مدخلات من رأس المال، والعمالة، والمواد. تشتري الشركة هذه المدخلات من سوق عوامل الانتاج. وستعنى الشركة التي هدفها الربح بتكاليفها للحفاظ على مربحيتها. ويقع على عاتق محاسبي الشركة مهمة احتساب التكلفة الكلية لكل مستوى من مستويات ك.

يبين الجدول ٧ – ١ التكلفة الكلية (ت ك) لكل مستوى من مستويات المخرجات ك. وبالنظر الى العمودين (١) و(٤) نرى ان ت ك ترتفع مع ارتفاع ك. وهذا أمر مفهوم حيث أن زيادة ك تتطلب عمالة ومدخلات اخرى أكثر لانتاج المزيد من السلعة؛ فالعوامل الاضافية تتطلب نفقات اضافية من المال. فإنتاج

وحدتين من السلعة يكلف ١١٠ دولارات، وانتاج ٣ وحدات يتطلب ١٣٠ دولاراً، وهكذا.

التكلفة الثابتة

يجزئ العمود (٢) والعمود (٣) في الجدول ٧ – ١ التكلفة الكلية الى مجموعتين : التكلفة الثابتة الكلية (ت ث) والتكلفة المتغيرة الكلية (ت م).

فما هي **التكاليف الثابتة** (fixed costs) لمنشأة ما؟ يطلق عليها في بعض الاحيان «النفقات العامة» أو «التكاليف غير المتكررة». وتتكون من عناصر مثل ايجار المصنع أو المكاتب، أو دفعات تعاقدية مقابل المعدات، أو فوائد على القروض، أو مرتبات مقابل تولي الوظائف الدائمة، وما الى ذلك. ويجب دفع هذه النفقات حتى وان لم تنتج الشركة اي شيء، وهي لن تتغير ان تغير الناتج. مثلاً، قد تستأجر شركة للمحاماة مكتباً بعقد مدته ٥ أو حتى ١٠ سنوات، ويبقى هذا الالتزام قائماً حتى اذا تقلصت الشركة الى نصف حجمها السابق. ولان ت ث هي المبلغ الذي يجب دفعه بغض النظر عن مستوى المخرجات، فقد بقي ثابتاً عند حدّ ٥٥ دولاراً في العمود (٢).

التكلفة المتغيرة

يبين العمود (٣) من الجدول ٧ – ١ التكلفة المتغيرة (ت م). **والتكاليف المتغيرة** (variable costs) هي تلك التي تتغير بتغير المخرجات. ومن مثال ذلك المواد اللازمة لانتاج المخرجات (مثل الصلب لانتاج السيارات)، وعمال لتشغيل خطوط التجميع، والطاقة لتشغيل المصانع، وما الى ذلك. في متاجر الخدمة الذاتية (السوبر ماركت) يعتبر موظفو الصناديق كلفة متغيرة، حيث ان المديرين يستطيعون التحكم بعددهم ليتناسب مع عدد المتسوقين الداخلين الى المتجر.

حسب التعريف، فإن التكلفة المتغيرة تبدأ من الصفر حين تكون ك صفراً. وهي ذلك الجزء من ت ك الذي ينمو بازدياد المخرجات، والواقع ان القفزة في ت ك بين اي مستويين من المخرجات هي ذاتها الزيادة في ت م. لماذا؟ لأن ت ث تبقى ثابتة عند ٥٥ دولاراً في جميع الحالات وتتلاشى عند مقارنة التكاليف لمختلف المستويات الانتاجية . دعونا نلخص مفاهيم التكلفة تلك :

«التكلفة الكلية»، وتمثل ادنى التكاليف المالية التي تحتاجها لانتاج كل مستوى من الناتج ك. ت ك ترتفع بارتفاع ك.

«التكلفة الثابتة»، وتمثل مجموع ما ينفق من مال حتى لو لم يتم انتاج اية مخرجات؛ لا تتأثر التكلفة الثابتة بأية اختلافات في كمية المخرجات.

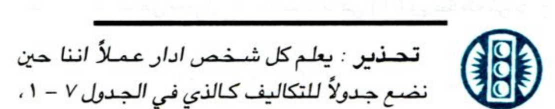
(١) الكمية ك	(٢) التكلفة الثابتة ت ث (دولار)	(٣) التكلفة المتغيرة ت م (دولار)	(٤) التكلفة الكلية ت ك (دولار)
صفر	٥٥	..	٥٥
١	٥٥	٣٠	٨٥
٢	٥٥	٥٥	١١٠
٣	٥٥	٧٥	١٣٠
٤	٥٥	١٠٥	١٦٠
٥	٥٥	١٥٥	٢١٠
٦	٥٥	٢٢٥	٢٨٠

الجدول ٧ – ١. التكاليف الثابتة، والمتغيرة، والكلية

العناصر الرئيسية لتكاليف الشركة هي تكاليفها الثابتة (التي لا تتغير مطلقاً حين تتغير المخرجات) والتكاليف المتغيرة (التي تزيد مع زيادة المخرجات). التكاليف الكلية تساوي التكاليف الثابتة زائد التكاليف المتغيرة : ت ك = ت ث + ت م.

«التكلفة المتغيرة»، وتمثل النفقات التي تتباين حسب مستوى المخرجات – بما في ذلك المواد الخام، والاجور، والوقود – وتشمل جميع النفقات غير الثابتة.

دائماً حسب التعريف. ت ك = ت ث + ت م



تحذير *: يعلم كل شخص ادار عملاً اننا حين نضع جدولاً للتكاليف كالذي في الجدول ٧ – ١، فإننا نظهر عمل المنشأة وكأنه في غاية البساطة. فما هو السبب؟ السبب هو أن الكثير من العمل الشاق يكمن خلف الجدول ٧ – ١ . وللحصول على أدنى مستوى من التلكفة، فإن على مديري الشركة التأكد من انهم يدفعون اقل مبلغ ممكن للحصول على المواد الضرورية كالطاقة مثلاً؛ وان التقنيات الهندسية الاقل كلفة قد ادمجت في مخططات المصنع؛ وان العاملين يتصفون بالأمانة، وان قرارات اخرى لا حصر لها قد اتخذت مع مراعاة افضل الطرق الاقتصادية. ونتيجة لمثل هذه الجهود الادارية، فإن التكلفتين، الثابتة والمتغيرة المبينتين في الجدول ٧ – ١ هما التكلفة الادنى الضرورية لانتاج ذلك المستوى من المخرجات.*

تعريف التكلفة الحدّية

التكلفة الحدّية هي من المفاهيم الرئيسية في علم الاقتصاد. وتعني **التكلفة الحدّية** (marginal cost) تكلفة انتاج وحدة اضافية واحدة من المخرجات. لنفرض ان شركة تنتج ١٠٠٠ قرص مبرمج للحاسوب بتكلفة اجمالية مقدارها ١٠ الاف دولار. فإذا كانت التكلفة الكلية لانتاج ١٠٠١ قرص هي ١٠،٠٠٦ دولار، فإن التكلفة الحدّية لانتاج القرص الاول بعد الألف هي ٦ دولارات.

في بعض الاحيان، تكون التكلفة الحدّية لانتاج وحدة اضافية من المخرجات منخفضة للغاية. فبالنسبة الى شركة طيران تحلق طائرتها وبعض مقاعدها خالية، فإن التكلفة المضافة لحمل راكب آخر، هي ثمن الوجبة الخفيفة والشراب المجاني الذي سيقدم له، فليس ثمة ضرورة لإضافة راس مال (طائرات)، أو عمالة (طيارين ومضيفين جويين). وفي حالات اخرى، قد تكون التكلفة الحدّية لانتاج وحدة اضافية من احد المخرجات عالية للغاية. خذ مثلاً أحد مرافق انتاج الكهرباء. ففي الظروف العادية يمكنه ان يولد ما يكفي من الطاقة، باستخدام اكثر مولداته كفاءة. لكن في يوم صيفي حار – حين تكون مكيفات الهواء لدى معظم الناس دائرة والطلب على التيار الكهربائي عالٍ – فقد تضطر الشركة الى تشغيل مولدها القديم، عالي التكلفة ومتدني الكفاءة. وهذه الطاقة الكهربائية تولّد بتكلفة حدية عالية.

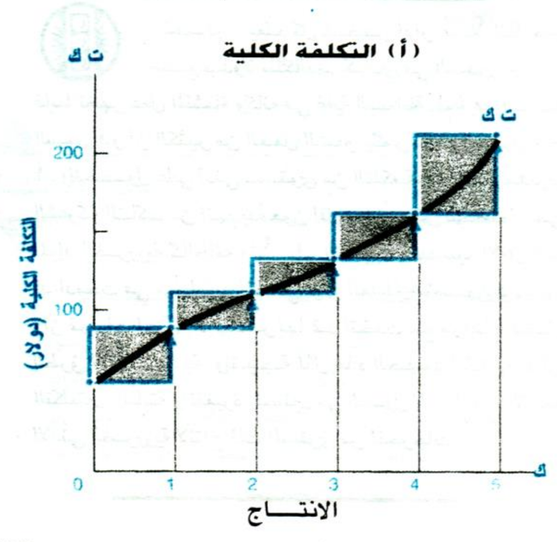
(١) مخرجات ك	(٢) تكلفة كلية ت ك (دولار)	(٣) تكلفة حدّية ت ح (دولار)
صفر	٥٥	
		٣٠
١	٨٥	
		٢٥
٢	١١٠	
		٢٠
٣	١٣٠	
٤	١٦٠	
		٥٠
٥	٢١٠	

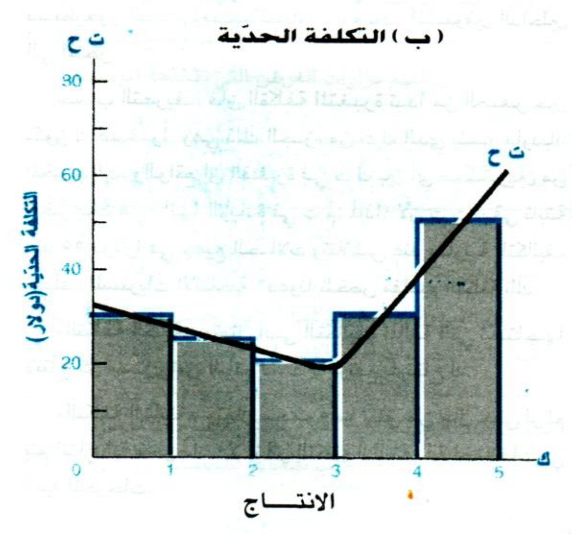
الجدول ٧ - ٣. حساب التكلفة الحدّية

ما ان نعرف التكلفة الكلية؛ حتى يسهل علينا حساب التكلفة الحدّية. وكي نحسب ت ح للوحدة الخامسة، نطرح التكلفة الكلية للوحدات الاربعة من التكلفة الكلية للوحدات الخمس. أي أن ت ح = ٢١٠ – ١٦٠ = ٥٠ دولاراً. املأ الفراغ بايجاد التكلفة الحدّية للوحدة الرابعة.

الشكل ٧ - ١. العلاقة ما بين التكلفة الكلية والتكلفة الحدّية.

يصور هذا الشكل بيانياً البيانات الواردة في الجدول ٧ – ٢. التكلفة الحدّية في (ب) يمكن ايجادها باحتساب التكلفة الزائدة المضافة في (أ) لكل وحدة زائدة من المخرجات. وبالتالي، كي نجد ت ح لانتاج الوحدة الخامسة، نطرح ١٦٠ دولاراً من ٢١٠ لنحصل على ت ح مقدارها ٥٠ دولاراً، وقد تم رسم منحنى متصل يمر بنقاط ت ك في (أ) ويربط منحنى ت ح المتصل في (ب) الدرجات غير المتصلة للتكلفة الحدّية.





(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)	(٨)
الكمية ك	التكلفة الثابتة ت ث ($)	التكلفة المتغيرة ت م ($)	التكلفة الكلية ت ك = ت ث + ت م ($)	التكلفة الحدية ت ح ($)	متوسط التكلفة ت ث ($)	متوسط التكلفة الثابتة م ت ث ($)	متوسط التكلفة المتغيرة م ت م ($)
صفر	٥٥	صفر	٥٥	٣٣	لا متناهي	لا متناهي	غير محدد
				٣٠			
١	٥٥	٣٠	٨٥	٢٧	٨٥	٥٥	٣٠
				٢٥			
٢	٥٥	٥٥	١١٠	٢٢	٥٥	٢٧ ١/٢	٢٧ ١/٢
				٢٠			
٣	٥٥	٧٥	١٣٠	٢١	٤٣ ١/٣	١٨ ١/٣	٢٥
				٣٠			
٤	٥٥	١٠٥	١٦٠	*٤٠	*٤٠	١٣ ٣/٤	٢٦ ١/٤
				٥٠			
٥	٥٥	١٥٥	٢١٠	٦٠	٤٢	١١	——

٦	٥٥	٢٢٥	٢٨٠	٨٠	٤٦ ٤/٦	٩ ١/٦	٣٧ ٣/٦
				٩٠			
٧	٥٥	——	٣٧٠	١٠٠	٥٢ ٦/٧	٧ ٦/٧	٤٥
				١١٠			
٨	٥٥	——	٤٨٠	١٢٠	٦٠	٦ ٧/٨	٥٣ ١/٨
				١٣٠			
٩	٥٥	٥٥٥	٦١٠	١٤٠	٦٧ ٧/٩	٦ ١/٩	٦١ ٦/٩
				١٥٠			
١٠	٥٥	٧٠٥	٧٦٠		٧٦	٥ ٥/١٠	٧٠ ٥/١٠

الحد الادنى لمتوسط التكلفة

الجدول ٧ – ٣. مفاهيم التكلفة جميعها تشتق من جدول التكلفة الكلية.

يمكننا اشتقاق جميع مفاهيم التكلفة من ت ك في العمود (٤). العمودان (٥) و (٦) هي الاعمدة المهمة التي يجب التركيز عليها : تحسب التكلفة الحدّية بطرح اسطر ت ك المتجاورة، والمبينة بأرقام بارزة في العمود (٥). أما الارقام غير البارزة في العمود (٥) ت ح فمأخوذة من الشكل ٧ – ٢ (ب). لاحظ في العمود (٦) نقطة الحد الادنى للتكلفة البالغة ٤٠ دولاراً على منحنى م ت الذي له شكل الحرف U في الشكل ٧–٢ (ب). (هل يمكنك معرفة سبب تساوي ت ح المزودة بنجمة و م ت المزودة بنجمة أيضاً عند الحد الادنى ؟ أيضاً، احسب واملأ الفراغ واكمل الارقام الناقصة في الجدول.

يستخدم الجدول ٧ – ٢ البيانات الواردة في الجدول ٧ – ١ لبيان كيف نحسب التكلفة الحدّية. والاعداد الواردة في العمود (٣) من الجدول ٧ – ٢ هي نتيجة طرح ت ك في العمود (٢) من ت ك عند المستوى السابق من الانتاج. وبالتالي ، فإن ت ح للوحدة الاولى هي ٨٥ – ٥٥ = ٣٠ دولاراً. والتكلفة الحدّية للوحدة الثانية هي ١١٠ – ٨٥ = ٢٥ دولاراً، وهكذا.

بدلاً من الحصول على ت ح من عمود ت ك، يمكننا الحصول على قيمها بطرح كل قيمة من ت م في العمود (٣) من الجدول ٧ – ١ من قيمة ت م في السطر الذي يليه. لماذا؟ لان التكلفة المتغيرة تزيد دائماً بنفس المقدار الذي تزيد به التكلفة الكلية بالضبط،

والفارق الوحيد هو ان ت م يجب ان تبدأ من الصفر وليس من مستوى ت ث الثابت (تاكد من ان ٣٠ - صفر = ٨٥ - ٥٥ و ان ٥٥ - ٣٠ = ١١٠ - ٨٥ وهكذا).

التكلفة الحدّية للإنتاج هي التكلفة الاضافية المترتبة على انتاج وحدة اضافية من المخرجات.

التكلفة الحدّية في الرسوم البيانية. يبين الشكل ٧ - ١ التكلفة الكلية والتكلفة الحدّية. ويبين ان ت ك ترتبط مع ت ح بالطريقة ذاتها التي يرتبط فيها الانتاج الكلي مع الانتاج الحدّي، او بارتباط المنفعة الكلية مع المنفعة الحدّية.

ما شكل منحنى ت ح الذي يمكن ان نتوقعه؟ اظهرت الدراسات التجريبية انه بالنسبة الى معظم الانشطة الانتاجية على المدى القصير (اي حين تكون اسهم رأس المال ثابتة)، علاوة على الزراعة والعديد من مؤسسات الاعمال الصغيرة، فأن منحنيات التكلفة الحدّية تكون على شكل حرف U مثل المنحنى الظاهر في الشكل ٧ - ١ (ب). وهذا المنحنى يهبط في مرحلته الاولى، ويصل نقطته الادنى ويأخذ بعدها في الارتفاع.

متوسط التكلفة

سنكمل قائمتنا عن مفاهيم التكلفة المهمة للاقتصاد والاعمال بمناقشة عن مختلف انواع معدلات التكلفة أو تكلفة الوحدة المنتجة. وسّع الجدول ٧ - ٣ البيانات الواردة في الجدولين ٧ - ١ و ٧ - ٢ لتشمل ثلاثة مقاييس جديدة : متوسط التكلفة، ومتوسط التكلفة الثابتة، ومتوسط التكلفة المتغيرة.

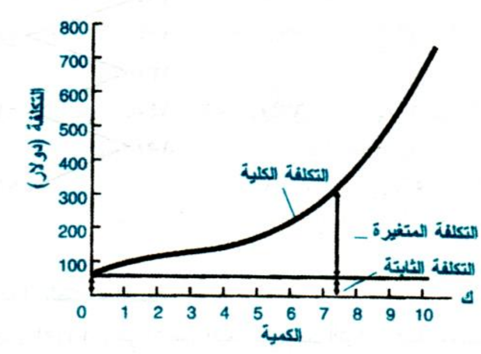
متوسط تكلفة الوحدة

متوسط التكلفة هو احد المفاهيم المستخدمة على نطاق واسع في الاعمال، مثله في ذلك مثل التكلفة الحدّية، فبمقارنة متوسط التكلفة مع السعر أو الايراد المتوسط، يمكن لمؤسسات الاعمال ان تعرف ما اذا كانت تحقق ربحاً. **متوسط التكلفة** (average cost) هو التكلفة الكلية مقسومة على اجمالي عدد الوحدات المنتجة، كما هو مبيّن في العمود (٦) من الجدول ٧ - ٣. أي أن،

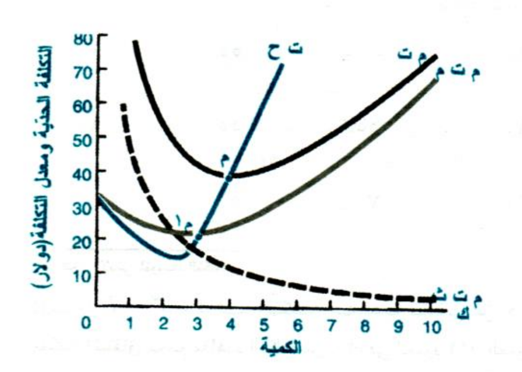


$$\text{متوسط التكلفة} = \frac{\text{التكلفة الكلية}}{\text{الناتج}} = \frac{\text{ت ك}}{\text{ك}} = \text{م ت}$$

(أ) التكلفة الكلية ، والثابتة ، والمتغيرة



(ب) التكلفة المتوسطة والحدّية



الشكل ٧ - ٢. يمكن اشتقاق جميع منحنيات التكلفة من منحنى التكلفة الكلية.

(أ) تتكون التكلفة الكلية من جمع التكلفة الثابتة مع التكلفة المتغيرة.

(ب) المنحنى الذي يمثل التكلفة الحدّية يهبط ثم يعاود الارتفاع، كما هو واضح من الارقام في العمود (٥) من الجدول ٧ - ٣. المنحنيات الممثله للتكاليف المتوسطة الثلاث في (ب) احتسبت بتقسيم التكلفة الكلية، والثابتة، والمتغيرة على اجمالي المخرجات :

$$\text{م ت} = \frac{\text{ت ك}}{\text{ك}} ، \quad \text{م ت م} = \frac{\text{ت م}}{\text{ك}} \quad \text{م ت ث} = \frac{\text{ت ث}}{\text{ك}}$$

أيضاً، م ت = م ت م + م ت ث. لاحظ ان ت ح تتقاطع مع م ت عندما تبلغ الاخيرة حدّها الادنى.

في العمود (٦)، حين يتم انتاج وحدة واحدة فقط، يكون متوسط التكلفة مساوياً للتكلفة الكلية، أو ٨٥ ÷ ١ = ٨٥ دولاراً، لكن حين تصبح ك = ٢، فإن م ت = ت ك/٢ = ١١٠ ÷ ٢ = ٥٥ دولاراً، كما هو مبين. لاحظ ان متوسط التكلفة يأخذ في الهبوط شيئاً فشيئاً في البداية (وسوف نعرف السبب بعد قليل). ويصل م ت الى حده الادنى الذي يساوي ٤٠ دولاراً عند ك = ٤ وحدات، ثم يبدأ في الصعود ببطء.

يعين الشكل ٧ - ٢ البيانات الواردة في الجدول ٧ - ٣. ويرسم الشكل ٧ - ٢ (أ) التكاليف الكلية، والثابتة، والمتغيرة عند مستويات مختلفة من المخرجات. ويبين الشكل ٧ - ٢ (ب) مختلف المفاهيم المتعلقة بمتوسطات التكلفة، اضافة الى منحنى التكلفة الحدّية المتصل. ويبين الرسم البياني (أ) كيف تتحرك التكلفة الكلية مع التكلفة المتغيرة في حين تبقى التكلفة الثابتة دون تغيير.

لنعد الآن الى الرسم البياني (ب). فهو يعين منحنى م ت الذي على شكل حرف u ويضعه تحت منحنى ت ك مباشرة، وهو المنحنى الذي اشتق منه.

أخيراً، يبين الشكل ٧ - ٣ طبيعة علاقة بين التكلفة الحدّية وبين ميل منحنى التكلفة الكلية.

متوسط التكلفة الثابتة والمتغيرة

حسب الطريقة التي جزأنا بها التكلفة الكلية الى تكلفة ثابتة ومتغيرة. يمكننا أيضاً تجزئة متوسط التكلفة الى مكونات ثابتة ومتغيرة. ويعرّف **متوسط التكلفة الثابتة** (average fixed cost) (م ت ث) بأنه ت ث/ك. وحيث ان التكلفة الثابتة الكلية لا تتغير، فإن تقسيمها على مخرجات متزايدة يعطي متوسط تكلفة ثابتة، يهبط باطراد [انظر العمود (٧) من الجدول ٧ - ٣]. بكلمات اخرى، مع قيام الشركة ببيع المزيد من مخرجاتها، فإن في وسعها توزيع نفقاتها الثابتة على وحدات اكثر فأكثر. مثلاً، قد يكون لدى شركة لانتاج البرمجيات كادراً كبيراً من المبرمجين العاملين على تطوير نماذج جديدة من برامج رصد البيانات. ولا يتأثر عدد النسخ المباعة مباشرة بعدد المبرمجين اللازمين للعمل، مما يجعل ما ينفق عليهم تكلفة ثابتة. لذلك، إذا حقق البرنامج نجاحاً كبيراً، يكون معدل التكلفة الثابتة للمبرمجين منخفضاً، اما اذا فشل البرنامج، فإن م ت ث يكون عالياً.

منحنى م ت ث المرسوم بخط متقطع في الشكل ٧ - ٢ (ب) يبدو وكأنه قطع زائد (hyperbola) باقترابه من كلا المحورين؛ فهو يهبط منخفضاً حتى يقترب من المحور الافقي مع توزع ت ث على عدد أكبر فأكبر من الوحدات المنتجة. ولو امكن لنا تجزئة وحدات ك، فإن م ت ث سيبدأ من نقطة لا نهاية لعلوها بسبب توزيع التكلفة الثابتة (ت ث) المحدودة على ك بالغة الصغر.

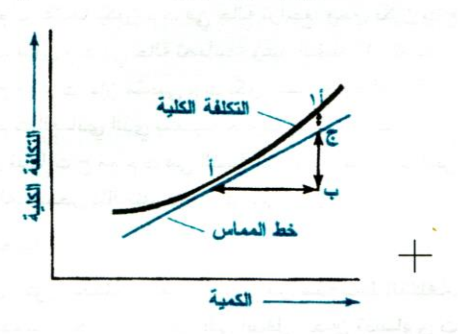
متوسط التكلفة المتغيرة (average variable cost) (م ت ث) يساوي التكلفة المتغيرة مقسومة على المخرجات، أو م ت م = ت م/ك. وكما ترى من الجدول ٧ - ٣ والشكل ٧ - ٢ (ب)، ففي هذا المثال يهبط م ت م أولاً ثم يأخذ في الارتفاع.

متوسط التكلفة الادنى

لا تخلط بين متوسط التكلفة والتكلفة الحدّية . وهو خطأ من السهل ارتكابه. في الحقيقة، فإن متوسط التكلفة قد يكون اعلى أو اقل بكثير من التكلفة الحدّية، كما يبين الشكل ٧ - ٢ (ب).

لكن الشكل ٧ - ٢ (ب) يبين أيضاً ان هناك رابط مهم ما بين

العلاقة بين الميلان والتكلفة الحدّية



الشكل ٧ - ٣. علاقة الميل بالتكلفة الحدّية.

ركز مجهرا على منحنى التكلفة الكلية، وتفحص تكلفة الانتقال من ٣٩٩٩ ك الى ٤٠٠٠ ك. يوضح الشكل الفرق ما بين (١) ت ح باعتبارها زيادة في التكلفة لمسافة محدودة بين نقطتين من نقاط ك، (٢) ت ح بوصفها تغيراً بالغ الصغر من المخرجات مقاسة بميل المماس عند نقطة معينة من ك. المسافة ما بين أ و ب تمثل وحدة اضافية واحدة من المخرجات. المسافة ما بين ب والنقطة أ١ تمثل الزيادة الحاصلة في التكلفة الكلية، والتي هي أول وابسط تعريف للتكلفة الحدّية.

التعريف الثاني للتكلفة الحدّية هو انها تساوي ميل النقاط المختلفة على منحنى التكلفة الكلية. فميل المنحنى عند النقطة أ قد أُعطي بميل المماس عند النقطة أ، والذي أُعطي بالمسافة ما بين ب الى جـ مقسمة على وحدة المسافة من أ الى ب، بتحديد أكثر، مع ازدياد صغر حجم الوحدة الاضافية من الانتاج وقيامنا باعادة حساب النسب في المثلث الجديد الاصغر، فإن التعارض بين التعريفين يمكن اهماله (اي ان ب أ١ / ب جـ تقترب من ١ كما اقتربت أ١ من أ).

«ت ح» و « م ت »: فحين تكون ت ح لوحدة اضافية من منتج ما اقل من م ت، عندها يكون م ت في حالة تراجع. وحين تكون ت ح فوق م ت، يكون م ت في حالة تصاعد. وعند النقطة التي تتساوى فيها ت ح مع م ت. فإن منحنى م ت يكون مسطحاً. وبالنسبة الى منحنى م ت العادي الذي يشبه حرف U، فإن النقطة التي تتساوى فيها ت ح مع م ت هي النقطة التي يبلغ فيها م ت ادنى مستوى له. تفحص ذلك بنفسك من الرسم البياني.

باختصار :

حين تكون التكلفة الحدّية ادنى من متوسط التكلفة، فإنها تجذب متوسط التكلفة الى أسفل ، حين تتساوى ت ح تماماً مع م ت. يكون م ت في وضع ثابت لا يرتفع ولا يهبط، ويكون عند ادنى حدّ له، وحين تكون ت ح فوق م ت، فإنها تجذب م ت الى اعلى. وبالتالي :

عند ادنى نقطة على منحنى م ت الذي على شكل U، ت ح = م ت = متوسط التكلفة الادنى.

وهذه علاقة في غاية الاهمية. وتعني ان على الشركة التي تسعى لتحقيق ادنى متوسط لتكلفة الانتاج ان تسعى الى الوصول الى مستوى المخرجات الذي تتساوى عنده التكلفة الحدّية مع متوسط التكلفة.

فما هو سبب ذلك؟ إذا كانت ت ح ادنى من م ت ، عندها تكون تكلفة آخر وحدة انتجت اقل من متوسط تكلفة الوحدات التي انتجت مسبقاً. وإذا كانت تكلفة الوحدة الاخيرة اقل من تكلفة الوحدات السابقة، عندها لا بد ان يكون م ت الجديد (اي م ت شاملاً الوحدة الاخيرة) اقل من م ت القديم، وبالتالي يكون م ت في حالة هبوط. فماذا يحدث إذا كانت ت ح فوق م ت؟ في هذه الحالة، تكلف الوحدة الاخيرة اكثر من متوسط تكلفة الوحدات السابقة. وبالتالي لا بد ان يكون متوسط التكلفة الجديد (اي م ت شاملاً الوحدة الاخيرة) اعلى من م ت القديم. اخيراً، حين تتساوى ت ح تماماً مع م ت، فإن الوحدة الاخيرة تكلف تماماً متوسط ما تتكلفه الوحدات السابقة جميعها. وبالتالي، فإن م ت الجديد، وهو الذي يشمل الوحدة الاخيرة، يساوي م ت القديم؛ ويكون منحنى م ت مسطحاً حين تتساوى ت ح مع م ت.

من اجل فهم افضل للعلاقة ما بين ت ح، م ت ادرس المنحنيات في الشكل ٧ – ٢ (ب) والارقام في الجدول ٧ – ٣. لاحظ انه بالنسبة الى الوحدات الثلاث الاولى، فإن ت ح ادنى من م ت، وبالتالي فإن م ت يتراجع. عند الوحدة ٤ يتساوى م ت مع ت ح. وبعد الوحدة الرابعة، تصبح ت ح فوق م ت وتبدأ في رفعه الى اعلى باضطراد. وهذا يعني بيانياً بأن منحنى ت ح الاخذ في الارتفاع سيتقاطع مع منحنى م ت عند النقطة التي يبدأ فيها الاخير بالارتفاع : «منحنى م ت يُخترق دائماً في ادنى نقاطه من قبل منحنى ت ح الاخذ في الارتفاع». وبلغة منحنيات التكلفة الخاصة بنا، إذا كان منحنى ت ح تحت منحنى م ت، فإن منحنى م ت يكون في حالة هبوط.



الحدّيات، والمعدلات، والعلامات : *يمكننا بيان العلاقة ما بين ت ح و م ت باستخدام متوسط العلامات الجامعية. لنفرض ان م ع هي متوسط علاماتك (أو معدل العلامات التراكمي حتى الان)، وان ع ح هي متوسط علامتك لهذه السنة، والتي سنسميها «معدل العلامة الحدّية» لانها العلامة الاخيرة. حين تكون ع ح ادنى من م ع، فإنها ستجذب م ع الجديدة الى اسفل. وهكذا، فإذا كانت م ع في السنتين الاولين من دراستك الجامعية هي ٣، وكانت ع ح (معدل العلامة الحدية) للسنة الثالثة هي ٢، عندها تكون م ع الجديدة (عند نهاية السنة الثالثة من دراستك) هي* $٢\frac{٢}{٣}$*. وبالمثل، إذا كانت ع ح خلال سنتك الثالثة اعلى من م ع التي حصلتها حتى الان، فإن م ع الحالية سترفع الى اعلى. أما إذا تساوت ع ح مع م ع، فسوف تبقى ع ح على حالها دون تغير. وتصح العلاقة ذاتها لمتوسط التكلفة، والتكلفة الحدّية.*

العلاقة ما بين الانتاج والتكاليف

ما الذي يقرر التكلفة لشركة ما؟ من الواضح ان اسعار المدخلات مثل العمالة والارض هي عوامل مهمة تؤثر في التكلفة. فالايجارات والاجور الاعلى تعني تكلفة اعلى، وهو ما يتفق عليه كل من يدير عملاً.

لكن منحنى التكلفة لشركة ما يعتمد أيضاً وبشدة، على دالّة انتاج الشركة. ولبيان ذلك، لاحظ انه اذا سمحت التحسينات التكنولوجية للشركة بإنتاج المخرجات ذاتها بمدخلات اقل، فإن تكاليف الشركة سوف تهبط وسوف ينتقل منحنى التكلفة الى اسفل.

الواقع، انك ان كنت تعرف اسعار عوامل الانتاج ودالّة الانتاج، فستكون قادراً على حساب منحنى التكلفة. افرض ان شركة ما هدفت الى انتاج مستوى معين من المخرجات. فسوف تخبرنا دالّة الانتاج (اضافة الى اسعار العوامل) عن التركيبة الاقل تكلفة من المدخلات التي يمكن للشركة اختيارها وتعطي المخرجات المطلوبة. (ما السبب الذي يدفع شركة هدفها تحقيق أكبر قدر من الارباح الى اختيار المدخلات الاقل تكلفة ؟) احسب التكلفة الكلية لحزمة المدخلات الاقل تكلفة. وحين تقوم بذلك لكل

(١) الناتج (أطنان قمح)	(٢) مدخلات أرض (فدادين)	(٣) مدخلات عمالة (عمــال)	(٤) إيجار أرض ($/فدان)	(٥) أجور عمال ($/عامل)	(٦) التكلفة الكلية ($)
صفر	١٠	صفر	٥ر٥	٥	٥٥
١	١٠	٦	٥ر٥	٥	٨٥
٢	١٠	١١	٥ر٥	٥	١١٠
٣	١٠	١٥	٥ر٥	٥	١٣٠
٤	١٠	٢١	٥ر٥	٥	١٦٠
٥	١٠	٣١	٥ر٥	٥	٢١٠
٦	١٠	٤٥	٥ر٥	٥	٢٨٠
٧	١٠	٦٣	٥ر٥	٥	٣٧٠
٨	١٠	٨٥	٥ر٥	٥	٤٨٠
٩	١٠	١١١	٥ر٥	٥	٦١٠
١٠	١٠	١٤١	٥ر٥	٥	٧٦٠

الجدول ٧ - ٤. تشتق التكاليف من بيانات الانتاج وتكلفة المدخلات

استأجر المزارع سميث ١٠ فدادين من الأرض التي تزرع قمحاً واستخدم عدداً متغيراً من العمال حسب دالّة الانتاج الزراعية، فاستخدام الارض والعمالة يعطي مخرجات مثل تلك المذكورة في الاعمدة من (١) الى (٣) في الجدول. وبأسعار مدخلات مقدارها ٥ر٥ دولار للفدان و٥ دولارات للعامل، نحصل على تكلفة الانتاج المبينة في العمود (٦). ويمكن احتساب جميع مفاهيم التكلفة الاخرى (مثل تلك المبينة في الجدول ٧ - ٣) من بيانات التكلفة الكلية.

محتمل من مستويات المخرجات، فسوف تحصل على التكلفة الكلية الموضحة في الجداول ٧ - ١ وحتى ٧ - ٣.

يمكننا رؤية طريقة اشتقاق التكلفة من بيانات الانتاج من مثال عددي بسيط مبين في الجدول ٧ - ٤. افرض ان المزارع سميث قد استأجر ١٠ فدادين من الأرض، ويستطيع استئجار عمالة زراعية لانتاج القمح. تكلف الارض لكل فدان ٥ر٥ دولار، وتكلف العمالة ٥ دولارات لكل عامل. وبإستخدام احدث الطرق الزراعية يستطيع سميث ان ينتج حسبما هو مذكور في دالّة الانتاج المبينة في الاعمدة الثلاثة الاولى من الجدول ٧ -٤. في هذا المثال، تكلفة الارض ثابتة (لان المزارع سميث يعمل بموجب عقد ايجار مدته ١٠ سنوات)، في حين ان العمالة متغيرة التكلفة (لان العمال الزراعيين يمكن استخدامهم وفصلهم بسهولة بخلاف اصحاب المهن الاخرى).

بإستخدام بيانات الانتاج وبيانات تكلفة المدخلات لكل مستوى من مستويات المخرجات يمكننا احتساب تكلفة الانتاج الكلية المبينة في العمود (٦) من الجدول ٧ - ٤ .

كمثال، خذ في اعتبارك التكلفة الكلية لانتاج ٣ أطنان من القمح. بإستخدام دالّة الانتاج المفترضة يمكن لسميث انتاج هذه الكمية بإستخدام ١٠ فدادين من الأرض و١٥ عاملاً زراعياً. التكلفة الكلية لانتاج ٣ أطنان من القمح هي (١٠ فدادين x ٥ر٥ دولار لكل فدان) + (١٥ عاملاً x ٥ دولار لكل عامل) = ١٣٠ دولاراً. وبحسابات اخرى مماثلة يمكننا الحصول على التكاليف الكلية الاخرى الواردة في العمود (٦) من الجدول ٧ - ٤.

لاحظ أن هذه التكاليف الكلية مطابقة لتلك الموضحة في الجداول ٧ - ١ وحتى ٧ - ٣، وبالتالي، فإن مفاهيم التكلفة الاخرى المبينة في الجداول (اي، ت ح، ت ث، ت م، م ت م، م ت ث) قابلة للتطبيق إيضاً على مثال تكلفة الانتاج للمزارع سميث.

تناقص العوائد ومنحنيات التكاليف على شكل حرف u

تساعدنا العلاقة التي تربط التكلفة بالإنتاج على توضيح السبب في ميل منحنيات التكلفة الى اتخاذ شكل حرف U. تذكّر ان تحليلات الفصل ٦ تميز بين فترتين مختلفتين: المدى القصير والمدى الطويل. ويمكن تطبيق المفاهيم ذاتها على التكاليف أيضا:

- المدى القصير هو فترة زمنية طويلة بما يكفي لتعديل المدخلات المتغيرة، مثل المواد والعمالة المنتجة، إلا أنها أقصر من أن تسمح بتغيير جميع المدخلات. على المدى القصير، لا يمكن تعديل العوامل الثابتة أو النفقات العامة مثل المنشآة والمعدات بالكامل أو تكييفها. لذلك، على المدى القصير، تكون تكاليف المواد والعمالة العادية تكاليف متغيرة، في حين تكون التكاليف الرأسمالية ثابتة.

- أما على المدى الطويل، فيمكن تعديل جميع المدخلات، بما في ذلك العمالة، والمواد، ورأس المال، وهكذا فعلى المدى الطويل، تكون جميع التكاليف متغيرة وليس فيها تكلفة واحدة ثابتة[1].

لاحظ أن ما يجعل تكلفة معينة ثابتة أو متغيرة يعتمد على المدة الزمنية المأخوذة في الاعتبار. فعلى المدى القصير مثلاً، يعتبر عدد الطائرات التي تمتلكها احدى شركات الطيران تكلفة ثابتة. أما على المدى الأطول، فلا ريب أن في وسع شركة الطيران التحكم بحجم اسطولها الجوي، بشراء طائرات اخرى أو بيعها. والحقيقة أن هناك سوقاً نشطة لبيع وشراء الطائرات المستعملة، مما يجعل التخلص من الطائرات غير المرغوبة عملية سهلة نسبياً. بشكل عام، سنعتبر أن رأس المال هو التكلفة الثابتة والعمالة هي التكلفة المتغيرة، على المدى القصير. رغم أن ذلك ليس صحيحاً دائماً ، لكن بشكل عام يمكن تعديل مدخلات العمالة بشكل أسهل من تعديل رأس المال.

ما السبب في ان لمنحنى التكلفة شكل حرف U؟ خذ المدى القصير مثلاً حيث رأس المال ثابت لكن العمالة متغيرة. لدينا في مثل هذه الحالة تناقص في عوائد العامل المتغير، أي العمالة، لانه سيكون لكل وحدة اضافية من العمالة قدراً اقل من رأس المال تتعامل به. ونتيجة لذلك، فإن التكلفة الحدّية سترتفع لأن المخرجات الاضافية التي ستنتجها كل وحدة اضافية من العمالة ستنخفض. بكلمات اخرى، تناقص عوائد العامل المتغير سيفرض زيادة في التكلفة الحدّية على المدى القصير. وهذا يبين السبب في أن تناقص عوائد يقود الى رفع التكلفة الحدّية عند نقطة معينة.

(١) لدراسة أوسع عن المدى القصير والمدى الطويل، أنظر الفصل ٦.

يبين الشكل ٧ – ٤ الذي يضم البيانات ذاتها الموجودة في الجدول ٧ – ٤ هذه النقطة فهو يظهر ان منطقة ارتفاع الانتاج الحدّي تقابل منطقة هبوط التكلفة الحدّية، بينما المنطقة التي تتناقص فيها العوائد تعني ارتفاع التكلفة الحدّية.

يمكننا تلخيص العلاقة ما بين قوانين الانتاجية ومنحنيات التكلفة على النحو التالي :

على المدى القصير، حين يكون لدينا عوامل ثابتة مثل رأس المال، فإن العوامل المتغيرة تميل الى اظهار مرحلة أولية من زيادة العوائد يتبعها تراجع في العوائد. وتبين منحنيات التكلفة التي تقابل ذلك مرحلة أولية من هبوط التكلفة الحدّية، يتلوها ارتفاع في ت ح بعد ان تبدأ العوائد بالانخفاض.

اختيار المؤسسة للمدخلات

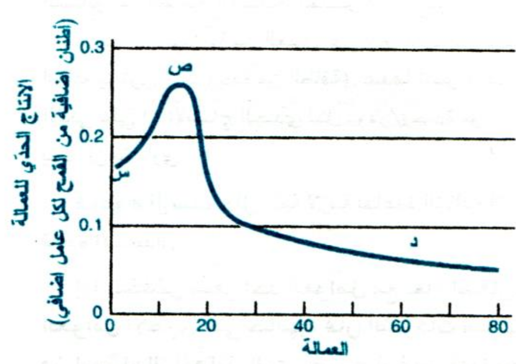
يمكننا الان تطبيق المفاهيم الرئيسية للتكلفة على القضية المهمة حول «كيفية» اختيار شركة ما لمدخلاتها. ويكمل هذا الجزء الربط ما بين الانتاج والتكلفة بإستخدام مفهوم الانتاج الحدّي لبيان كيف يمكن للشركة اختيار التركيبات الاقل كلفة من المدخلات من مجموعة معينة من أسعار المدخلات.

الانتاج الحدّي وقاعدة التكلفة الأدنى

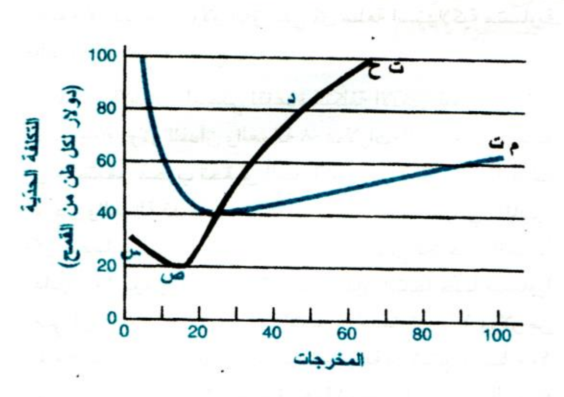
على كل شركة ان تقرر كيف تنتج مخرجاتها. هل نولد الكهرباء بإستخدام النفط أم الفحم؟ هل يتم تجميع السيارات في الولايات المتحدة أم في المكسيك؟ هل يقوم خريجو الجامعات ام المعاهد بتدريس طلبة المدارس؟ سنعتمد في تحليلنا على الفرضية الاساسية القائلة بأن «الشركات تعمل على تقليل تكلفة الانتاج الى اقصى حد». وهذه الفرضية، في الواقع، معقولة جداً ليس للشركات المتنافسة وحسب، بل وللشركات الاحتكارية وحتى المؤسسات التي لا تهدف الى تحقيق الربح، مثل: الجامعات والمستشفيات. وهي ببساطة تنص على انه يجب على الشركة السعي لانتاج مخرجاتها بأدنى تكلفة ممكنة، كي تحصل بالتالي على أقصى قدر من الايرادات الفائضة كأرباح، أو لاستخدامها في اغراض اخرى.

يبين لنا مثال بسيط كيف يمكن لشركة أن تختار من بين مجموعات مختلفة من المدخلات . افرض ان مهندسي احدى الشركات قد حسبوا انه يمكن انتاج المستوى المرغوب والبالغ ٩ وحدات من المخرجات بموجب خيارين محتملين. وفي كلتا الحالتين، تكلف الطاقة (ط) ٢ دولار للوحدة، والعمالة (ع) ٥ دولارات /الساعة. بموجب الخيار الأول فإن خليط المدخلات هو









الشكل ٧ - ٤. تناقص العوائد ومنحنيات التكلفة التي على شكل حرف U

منحنى التكلفة الحدية على شكل U في (ب) مستمد من شكل منحنى الانتاج الحدّي في (أ). ومع ثبات تكلفة الارض وتغير تكلفة العمالة، فإن الانتاج الحدّي للعمالة في (أ) يرتفع أولاً الى يسار ص، ويبلغ القمة في ص ثم يهبط الى د عندما تبدأ العوائد العمل بالتراجع .

يشتق منحنى التكلفة الحدّية من بيانات الانتاج. في المنطقة الواقعة الى يسار ص في الشكل (ب) – مثل النقطة س – فإن ارتفاع الانتاج الحّدي يعني أن التكلفة الحدية تهبط، في ص، يصل الانتاج الحدّي الى قمته حين تكون التكلفة الحدّية في ادنى مستوياتها؛ في المنطقة الواقعة الى يمين ص، مثل النقطة د مثلاً، حين يهبط الانتاج الحدّي للعمالة، ترتفع تكلفة الانتاج الحدّية .

بشكل عام، ينتج عن ارتفاع الانتاج الحدّي للعامل المتغير ثم تراجعه منحنى تكلفة حدّية على شكل حرف U .

ط = ١٠ و ع = ٢. أما الخيار ٢ ففيه ط = ٤ وع = ٥. فأي الخيارين هو الأفضل؟ حسب سعر السوق للمدخلات، فإن تكاليف الانتاج الكلية للخيار الأول هي (٢ دولار x ١٠) + (٥ دولار x٢) = ٣٠ دولاراً، في حين أن التكلفة الكلية للخيار ٢ هي (٢ دولار x ٤) + (٥ دولار x ٥) = ٣٣ دولاراً. لذلك فإن الخيار الاول قد يكون تركيبة المدخلات المفضلة والأقل تكلفة.

بشكل عام، هناك العديد من تركيبات المدخلات المحتملة، وليس اثنتين فقط. لكن لا يتوجب علينا احتساب تكلفة كل مجموعة مختلفة من المدخلات كي نجد التركيبة الاقل تكلفة. وفيما يلي طريقة بسيطة لايجاد التركيبة الاقل تكلفة : أبدأ باحتساب الانتاج الحدّي لكل واحد من المدخلات كما فعلنا في الفصل ٦ . الذي يعطي الانتاج الحدّي لكل دولار من المدخلات. نحصل على تركيبة المدخلات التي تقلل التكلفة حين يتساوى الانتاج الحدّي لكل دولار في جميع المدخلات. أي حين تكون المساهمة الحدّية في المخرجات لكل ما قيمته دولاراً واحداً من العمالة، الأرض، والنفط، وما الى ذلك، متساوية في الجميع.

ويمكن لشركة ما، بعد هذا التعليل، ان تقلل تكلفة الانتاج الكلية الى اقصى حدّ، حين يكون الانتاج الحدّي لكل دولار من المدخلات متساوياً بالنسبة الى كل عامل من عوامل الانتاج. ويطلق على ذلك اسم قاعدة التكلفة الادنى.

قاعدة التكلفة الادنى (Least - cost rule) : لانتاج مستوى معين من المخرجات بأدنى تكلفة، يجب على الشركة ذات العلاقة أن تشتري المدخلات، الى ان يتساوى الانتاج الحدّي لكل دولار انفق على كل واحد من المدخلات. وهذا يفترض ان :

$$\frac{\text{الانتاج الحدّي من ع}}{\text{سعر ع}} = \frac{\text{الانتاج الحدّي من ط}}{\text{سعر ط}} = \cdots$$

بالنسبة للشركات، تماثل هذه القاعدة بالضبط ما يفعله المستهلكون حين يزيدون انتفاعهم الى اقصى حدّ، كما رأينا في الفصل ٥. فقد رأينا حين حللنا خيار المستهلك انه لزيادة المنفعة

الى اقصى حدّ، يجب على المستهلكين شراء سلع بحيث تكون المنفعة الحدية لكل دولار انفق على كل سلعة استهلاكية متساوية بالنسبة الى جميع السلع.

ما هو الأساس المنطقي لقاعدة التكلفة الادنى؟ لنقل أن ارضا تكلف ٨٠٠ دولار للفدان والعمالة ٨ دولارات/الساعة. فلن يتوقع اي مستثمر مجرب تحقيق الحدّ الادنى من التكاليف إذا كانت الأرض والعمالة قد اختيرتا بحيث يكون الانتاج الحدّي «المادي» لكل منهما متساوياً. فإذا كان الانتاج الحدّي للأرض والعمالة يعادل ١٠٠ دولار من القمح لكل منهما، فإن انتاجاً حدّياً متساوياً يعني ان ٨٠٠ دولار من الأرض الاضافية ستنتج ١٠٠ دولار من القمح، في حين ان ٨ دولارات من العمالة ستنتج أيضاً ١٠٠ دولار من القمح. ومن الواضح ان هذا ليس مرضياً، وان الشركة قد ترغب في خفض المدخلات من الأرض، وزيادة المدخلات من العمالة. قيّم الوضع إذا كان ٨٠٠ دولاراً من الأرض الاضافية ستعطي ١٢٠٠ دولاراً من القمح في حين ان ٨ دولارات من العمالة الاضافية تعطي ١٢ دولاراً من القمح الاضافي.

من الواضح ان تلك هي تركيبة المدخلات الكفوءة لأن الانتاج الحدّي لكل دولار من الأرض والعمالة يتساويان، وبالتالي فإن الشركة تخفض تكلفة انتاجها الى الحدّ الادنى.

ثمة طريقة اخرى لفهم قاعدة التكلفة الادنى هي التالية : قسم العوامل الى وحدات قيمة كل وحدة دولاراً واحداً (في مثالنا السابق عن الطاقة/العمالة، اعتبرنا ان ١ دولار من العمالة يشتري ١/٥ ساعة من العمل، في حين أن دولاراً واحداً من الطاقة يشتري ١/٢ وحدة من الطاقة). عندها تنص قاعدة التكلفة الادنى على ان الانتاج الحدّي لكل دولار/وحدة من المدخلات يجب ان يتساوى.

قاعدة الاستبدال. ثمة لازمة لقاعدة التكلفة الادنى هي قاعدة الاستبدال.

إذا انخفض سعر احد العوامل مع بقاء اسعار جميع العوامل الاخرى على حالها، فإن الشركات سوف تربح من استبدال العامل الذي أصبح أرخص ثمناً بجميع العوامل الاخرى.

لنأخذ حالة العمالة (ع). فإن انخفاضاً في سعر العمالة سوف يرفع نسبة الانتاج الحدّي (أ ح ع) للعمالة الى سعر (س ع)، أ ح ع /س ع، فوق نسبة أ ح / س لباقي عوامل الانتاج جميعها. وزيادة توظيف ع سيخفض أ ح ع حسب قانون تناقص العوائد وسيخفض بالتالي أ ح ع/س ع. وبالتالي، فان انخفاض سعر العامل وكذلك الانتاجية الحدية له سيعمل على استعادة التساوي بين الانتاجية الحدية لآخر دولار منفق على العمالة مع آخر دولار منفق على العوامل الاخرى.

ب التكاليف الاقتصادية والمحاسبة في مؤسسات الاعمال

تستخدم مؤسسات الاعمال سواء كانت شركة في حجم جنرال موتورز، أو موزعاً صغيراً على ناصية الشارع أنظمة مدروسة بطريقة أو باخرى لمعرفة تكاليفها. ويبدو الكثير من أبواب محاسبة مؤسسات الاعمال مماثلاً جداً لمفاهيم التكلفة الاقتصادية التي درسناها حتى الآن. لكن ثمة اختلافات مهمة بين الطريقة التي تقيس بها مؤسسات الاعمال تكاليفها، والطريقة التي يتعامل بها علماء الاقتصاد. وسوف نرسي في هذا الجزء من الفصل مبادىء المحاسبة في مؤسسات الاعمال وابراز نواحي الاختلاف والتشابه مع التكاليف الاقتصادية.

بيان الدخل، أو بيان الربح والخسارة

دعونا نبدأ بشركة صغيرة اسمها «شركة هوت دوغ المحدودة». وكما يوحي الاسم، فإن هذه الشركة تبيع «ساندويشات الفرانكفورتر» في متجر صغير، للطلاب بشكل أساسي. وتشتمل عملياتها على شراء المواد (الهوت دوغ، وخبز السندويشات الفاخر، والخردل الغالي الثمن، وحبيبات القهوة)، واستخدام العاملين لاعداد الطعام وبيعه. اضافة الى ذلك اخذت الشركة قرضاً قيمته ١٠٠ ألف دولار لشراء معدات الطبخ ولوازم المطعم الاخرى، وهي ملزمة بدفع ايجار المبنى أيضاً. ولدى مؤسسي «شركة هوت دوغ» آمال عريضة، لذلك فقد حولوها الى شركة مساهمة واصدروا اسهماً عادية (انظر الفصل ٦ حول اشكال مؤسسات الاعمال).

لتحديد ما إذا كانت «شركة هوت دوغ» قد حققت ربحاً، فإن علينا الرجوع الى **بيان الدخل** (income statement)، أو - كما يطيب للعديد من الشركات ان تدعوه - بيان الربح والخسارة، المبيّن في الجدول ٧ - ٥. يورد هذا البيان الامور التالية : (١) ايرادات شركة هوت دوغ من مبيعاتها في العام ١٩٩٤، (٢)

بيان الدخل لشركة «هوت دوغ»، المحدودة
(في ١ يناير، ١٩٩٤ الى ٣١ ديسمبر، ١٩٩٤)

(١)	**صافي المبيعات (بعد كل الحسومات والتنزيلات)**		**٢٥٠ر٠٠٠ $**
	ناقصاً :		
(٢)	المواد	٥٠ر٠٠٠ $	
(٣)	تكلفة اليد العاملة	٩٠ر٠٠٠	
(٤)	نفقات تشغيل متفرقة (المرافق، الخ	١٠ر٠٠٠	
(٥)	يساوي : تكلفة السلع المباعة		
(٦)	النفقات الادارية ونفقات البيع	١٥ر٠٠٠	
(٧)	ايجار المبنى	٥ر٠٠٠	
(٨)	اسهتلاك الاصول	١٥ر٠٠٠	
(٩)	مصاريف التشغيل	١٨٥ر٠٠٠ $	١٨٥ر٠٠٠
(١٠)	صافي دخل التشغيل		٦٥ر٠٠٠ $
	ناقصاً :		
(١١)	فوائد مدفوعة عن قرض لشراء المعدات		٦ر٠٠٠
(١٢)	ضرائب الولاية وضرائب محلية		٤ر٠٠٠
(١٣)	صافي الدخل (أو الربح) قبل ضريبة الدخل		٥٥ر٠٠٠ $
(١٤)	ناقصاً : ضريبة دخل الشركات المساهمة		١٨ر٠٠٠
(١٥)	**صافي الدخل (أو الربح) بعد الضرائب**		**٣٧ر٠٠٠ $**
(١٦)	ناقصاً : ارباح معدة للتوزيع عن الاسهم العادية		١٥ر٠٠٠
(١٧)	اضافة الى الارباح المحتجزة		٢٢ر٠٠٠ $

الجدول ٧ - ٥. يُظهر بيان الدخل اجمالي المبيعات والمصروفات خلال فترة زمنية، غالباً ما تكون سنة .

المصروفات التي تحملتها هذه المبيعات، (٣) صافي الدخل، أو الربح المتبقي بعد اقتطاع المصروفات، أي أن،

صافي الدخل (أو الربح) = مجموع الايرادات - مجموع المصروفات

والتي هي المعادلة المطابقة لبيان الدخل.

يعطينا هذا التعريف مفهوم «**الخط الادنى**» (bottom line) الشهير من الارباح التي تسعى المؤسسات الى مضاعفتها. وتقترب ارباح مؤسسات الاعمال، من نواح عدة، من التعريف الاقتصادي للارباح الاقتصادية. دعونا فيما يلي نبحث بيان الربح والخسارة بتفصيل أكثر، ونبدأ فيه من أوله. يعطينا السطر الأول الايراد البالغ ٢٥٠ ألف دولار وتمثل الاسطر من ٢ الى ٩ تكلفة مختلف مدخلات عملية الانتاج. مثلاً، تكلفة العمالة هي التكلفة السنوية لاجور العاملين، في حين ان الايجار هو تكلفة استخدام المبنى. أما تكاليف البيع والتكاليف الادارية، فتشمل تكلفة الاعلان عن المطعم، وتكلفة ادارة المكتب، في حين قد تشمل نفقات التشغيل المتفرقة تكلفة الكهرباء.

أبواب الانفاق الثلاثة الاولى - المواد، وتكلفة العمالة، ونفقات التشغيل المتفرقة - تقابل بشكل أساسي التكلفة المتغيرة للمؤسسة، أو «تكلفة السلع المباعة». أما الأبواب الثلاثة التالية،

الخطوط من ٦ وحتى ٨، فتقابل التكاليف الثابتة للمؤسسة، حيث إنه لا يمكن تغييرها على المدى القصير.

يبين السطر ٨ تعبيراً لم يسبق لنا أن رأيناه، «الإستهلاك». وهذه ناحية تختلف فيها محاسبة مؤسسات الاعمال، عما هو متعارف عليه في علم الاقتصاد. ففي نقاشنا عن تكلفة رأس المال سابقاً، افترضنا ان الشركة تستأجر سلعها الانتاجية، كما نستأجر سيارة أو شقة لفترة من الزمن. والواقع ان الشركة تدفع ايجار استخدامها للمبنى.

بعكس ذلك، فإن **إستهلاك الاصول** (depreciation) هو طريقة لقياس تكلفة مُدخل رأس المال، الذي تمتلكه المؤسسة بالفعل (وهو في هذه الحالة معدات الطبخ والاثاث) افرض ان لمعدات الطبخ عمراً افتراضياً يقدر بعشر سنوات، تصبح بعدها بلا نفع أو قيمة. الواقع ان جزءاً من معدات الطبخ «يستنفذ» في عملية الانتاج كل سنة. ونحن نسمي هذه الكمية التي استنفذت «الاستهلاك»، ونحسب ذلك وكأنه تكلفة مُدخل رأس المال لتلك السنة.

ويمكن تطبيق التعليل ذاته على أية سلعة انتاجية تمتلكها الشركة. فالشاحنات تبلى، والحاسوبات تصبح عتيقة الطراز، والمباني قد تأخذ في التصدع. فقد تفرض الشركة على كل واحد من هذه الاشياء نسبة معينة من الاستهلاك. وهناك عدد من المعادلات المختلفة لحساب الاستهلاك السنوي، إلا أنها تتبع مبدأين رئيسيين : (أ) يجب أن يساوي المبلغ الاجمالي للاستهلاك الذي يغطي عمر السلعة الانتاجية تكلفتها التاريخية، أو سعر الشراء؛ (ب) يؤخذ الاستهلاك على شكل قيود محاسبية سنوية تغطي العمر المحاسبي للسلعة الانتاجية، والذي يرتبط عادة بالعمر الاقتصادي الفعلي لتلك السلعة.

يمكننا الان ان نفهم كيف يُحتسب الاستهلاك بالنسبة «لشركة هوت دوغ» فالمعدات تستهلك على أساس عمر افتراضي مدته ١٠ سنوات، لذلك فإن المعدات التي تبلغ قيمتها ١٥٠ الف دولار، يحتسب عليها استهلاك مقداره ١٥ ألف دولار (هذا باستخدام ابسط طرق الاستهلاك). ولو كانت شركة هوت دوغ تمتلك المبنى لاحتسبت عليه استهلاكاً أيضاً.

بجمع جميع التكاليف التي أوردناها حتى الان، نحصل على مصاريف التشغيل (السطر ٩) . صافي دخل التشغيل هو صافي الايرادات ناقص مصاريف التشغيل (السطر ١ ناقص السطر ٩) فهل أخذنا في حسابنا جميع تكاليف الانتاج حتى الان؟ ليس تماماً. فالسطر ١١ يشمل تكلفة الفائدة السنوية عن القرض البالغ ١٠٠ الف دولار. وهذه يجب اعتبارها تكلفة اقتراض رأس مال تمويلي. وفي حين ان هذه الفائدة هي تكلفة ثابتة، فإنها تُفصل عادة عن التكاليف الثابتة الاخرى. تعامل ضرائب الولاية والضرائب المحلية، مثل ضرائب الممتلكات وكأنها مصاريف اخرى. وبخصم السطرين ١١ و١٢ نحصل على ما مجموعه ٥٥ الف دولار من الارباح قبل خصم ضرائب الدخل. فكيف يتم تقسيم هذه الأرباح ؟ يذهب حوالي ١٨ ألف دولار الى الحكومة الفدرالية على شكل ضريبة دخل الشركات المساهمة. وهذا يترك ربحاً مقداره ٣٧ ألف دولار بعد الضرائب. فيدفع١٥ ألف دولار كأرباح على الاسهم العامة، فيبقى ٢٢ ألف دولار كأرباح محتجزة يعاد توظيفها في العمل. مرة اخرى، لاحظ ان الارباح هي ما يتبقى من ايراد المبيعات بعد طرح التكاليف.

الميزانية العامة

تهتم المحاسبة الخاصة بمؤسسات الاعمال بما هو اكثر من الارباح والخسائر، التي هي القوة الاقتصادية الدافعة. فمحاسبة مؤسسات الاعمال، تشمل أيضاً **الميزانية العامة** (balance sheet) والتي تعطي صورة عن الوضع، المالي للمؤسسة في تاريخ معين. ويسجل هذا البيان القيمة المادية للشركة، أو الشخص، أو الدولة، في فترة معينة من الزمن. فالميزانية العامة، من جهة، هي **الموجودات** (assets) (الممتلكات القيّمة، أو الحقوق التي تمتلكها الشركة). ومن جهة اخرى هناك بندان، **المطلوبات** (liabilities) (وهي اموال أو التزمات تدين بها الشركة)، **والقيمة الصافية** (net worth)، أو حقوق المساهمين، (وتساوي اجمالي الموجودات ناقصاً اجمالي المطلوبات).

والمعادلة المتطابقة، أو علاقة توازن الميزانية العامة هي ان يتعادل اجمالي الموجودات، مع اجمالي المطلوبات زائد القيمة الصافية للشركة تجاه مالكيها، أي ان،

اجمالي الموجودات = اجمالي المطلوبات + القيمة الصافية

ويمكننا ترتيب هذه العلاقة لنجد ان :

القيمة الصافية = الموجودات - المطلوبات.

دعونا نوضح هذا بدراسة الجدول ٧ - ٦، الذي يبين ميزانية عامة مبسطة لشركة هوت دوغ المحدودة. على اليمين نجد الموجودات، والى اليسار نجد المطلوبات والقيمة الصافية. لقد تركنا عمداً مساحة فارغة مقابل بند القيمة الصافية، لان الرقم الوحيد الصحيح الذي يتمشى مع التعادل الاساسي للميزانية العامة الاساسية هو ٢٠٠ ألف دولار. «فالميزانية العامة يجب ان تكون متوازنة دائماً لان القيمة الصافية هي القيمة المتبقية والمحددة بالموجودات ناقص المطلوبات».

لبيان كيف ان القيمة الصافية تعمل على توازن الميزانية العمومية دائماً. افرض ان ما قيمته ٤٠ ألف دولار من نقانق الهوت دوغ قد تلفت، فيبلغ محاسبك ان الموجودات أقل بمقدار ٤٠ ألف

الميزانية العامة لشركة هوت دوغ المحدودة (كما في ٣١ ديسمبر، ١٩٩٥)			
الموجودات		**المطلوبات والقيمة الصافية**	
		المطلوبات	
اصول جارية :		التزامات قصيرة الأجل	
نقـد	٢٠,٠٠٠ $	حسابات دائنة	٢٠,٠٠٠ $
بضائع في المخازن	٨٠,٠٠٠	اشعارات مستحقة الاداء	٣٠,٠٠٠
اصول ثابتة :		التزامات طويلة الاجل :	
معدات	١٥٠,٠٠٠	سندات مستحقة	١٠٠,٠٠٠
مباني	١٠٠,٠٠٠	**القيمة الصافية**	
		حقوق المساهمين :	
		اسهم عامة	....
المجموع	**٣٥٠,٠٠٠ $**		**٣٥٠,٠٠٠ $**

الجدول ٧ - ٦. تسجل الميزانية العامة اجمالي الموجودات والمطلوبات، زائد القيمة الصافية، للمنشأة في فترة معينة من الزمن.

دولار؛ المطلوبات بقيت دون تغيير. وهذا يعني أن القيمة الصافية الكلية قد هبطت بمقدار ٤٠ ألف دولار، ولا خيار امامي الا ان اسجل القيمة الصافية بمبلغ يقل عن مبلغ ٢٠٠ ألف دولار السابقة ليصبح ١٦٠ ألفاً فقط». وهذه هي الطريقة التي يسجل فيها المحاسبون حساباتهم.

الاعراف المحاسبية

عند دراسة الميزانية العامة في الجدول ٧ - ٦ قد تتساءل، كيف تقاس قيم البنود المختلفة؟ كيف يعرف المحاسب ان المباني تساوي ١٠٠ ألف دولار؟

الجواب هو ان المحاسبين يستخدمون مجموعة من القواعد المتفق عليها أو الاعراف المحاسبية للاجابة على معظم الأسئلة. وأكثر الفرضيات المستخدمة في الميزانية العامة أهمية هي ان القيمة الموضوعة لكل بند، تعكس «تكلفته التاريخية». وهذا يختلف عن المفهوم الاقتصادي «للقيمة»، كما سوف نرى في الجزء التالي : مثلاً المخزون من الخبز الخاص بالهوت دوغ يقيم حسب السعر الذي دفع فيه. ويقيّم اصل ثابت اشترى حديثاً - قطعة من المعدات أو بناء - حسب سعر شرائه (وهذا هو المقصود بالتكلفة التاريخية). ونقيّم السلعة الانتاجية الاقدم حسب سعر شرائها ناقصاً الاستهلاك المتراكم، الذي يعكس التراجع التدريجي في القيمة الانتاجية للسلعة. ويستخدم المحاسبون التكلفة التاريخية لانها تعكس تقييماً موضوعياً يمكن التحقق منه بسهولة.

في الجدول ٧ - ٦ الاصول الجارية يمكن تحويلها الى نقد خلال عام واحد في حين ان الاصول الثابتة تمثل السلع الانتاجية والارض. معظم البنود المحددة المدرجة في بيان الميزانية ليست بحاجة لتوضيح. فالنقد يتكون من العملة، والنقود المودعة في البنوك. والنقد هو الاصل الوحيد الذي له قيمة دقيقة وليست مقدّرة.

في جانب المطلوبات، فإن الحسابات الدائنة، والاشعارات مستحقة الاداء هي مبالغ تدين بها الشركة لاخرين مقابل سلع مشتراة أو أموال مقترضة. السندات المستحقة هي قروض طويلة الاجل مطروحة في السوق. البند الاخير في الميزانية العامة هو القيمة الصافية، أو حقوق المساهمين. ويمثل القيمة الصافية لموجودات الشركة ناقصاً المطلوبات، حين تقيّم على أساس قيمتها التاريخية. والقيمة الصافية يجب أن تساوي ٢٠٠ الف دولار.

نلخص تحليلنا لمفاهيم المحاسبة كالتالي:

١ - يظهر بيان الدخل: المبيعات الجارية، والتكلفة، والايرادات طيلة السنة أو الفترة المحاسبية. وهو يقيس تدفق الدولارات من الشركة واليها، أي انه يقيس مدى تقدم الشركة خلال السنة.

٢ - تشير الميزانية العامة الى لقطة أو صورة مالية فورية. وهي أشبه بمقياس لمخزون الماء في احدى البحيرات. بنودها الرئيسية هي الموجودات، والمطلوبات، والقيمة الصافية.

في هذا الجزء سننظر الى التكاليف من زاوية أخرى. تذكر ان احدى مبادىء الاقتصاد الأساسية هي أن المصادر نادرة. وهذا يعني أننا حين نختار استخدام مواردنا بطريقة ما، فإن ذلك يعني التخلي عن فرصة الافادة منها بطريقة اخرى. وهو أمر من السهل مشاهدته في حياتنا العادية، حيث يتوجب علينا دائماً اتخاذ قرارات حول ما يجب علينا فعله بدخلنا المحدود أو وقتنا. هل نذهب الى السينما أم ندرس لامتحان الاسبوع القادم ؟ هل نسافر الى المكسيك أم نشتري سيارة ؟ هل نتابع دراستنا بعد التخرج أو نحصل على تدريب مهني، أم نبدأ العمل مباشرة بعد الجامعة ؟

والقيام باختيار في كل واحدة من هذه الحالات، يكلفنا في الواقع فرصة عمل شيء أخر. والبديل الضائع نسميه تكلفة الفرصة الضائعة. فالتكلفة المالية المباشرة للذهاب الى السينما، بدلاً من الدراسة هو ثمن التذكرة، لكن تكلفة الفرصة قد تشمل أيضاً احتمال الحصول على علامة ادنى في الامتحان. وتكلفة الفرصة الضائعة لقرار ما تتضمن جميع عواقبه، سواء عكست هذه العواقب تعاملات مالية أم لا.

للقرارات تكلفة فرص ضائعة لان اختيار شيء ما في عالم الندرة، يعني التخلي عن شيء آخر. وتكلفة الفرصة الضائعة (opportunity cost) هي قيمة السلعة أو الخدمة التي تمَ التخلي عنها.

احد الامثلة المهمة عن تكلفة الفرصة الضائعة هو تكلفة الذهاب الى الجامعة. فإذا ذهبت الى جامعة حكومية، فقد تحسب التكاليف الكلية من رسوم وكتب ومصاريف سفر لتكون حوالي ١٢ ألف دولار في العام ١٩٩٣. فهل يعني هذا ان ١٢ ألف دولار هي تكلفة الفرصة التي ضاعت بذهابك الى الجامعة ؟ بالتأكيد لا ! فإن عليك أن تضيف أيضاً تكلفة «الزمن» الذي ستقضيه في الدراسة والذهاب الى الصفوف. فعمل بدوام كامل لخريج مدرسة ثانوية في التاسعة عشرة من عمره قد يعطي ما معدله ١٦ ألف دولار حسب اجور العام ١٩٩٣. فإذا جمعنا النفقات الفعلية والايرادات الضائعة، فقد نجد ان تكلفة الفرصة الضائعة بسبب الذهاب الى الجامعة هي ٢٨ ألف دولار (وتساوي ١٢٠٠٠ + ١٦٠٠٠ دولار) بدلاً من ١٢ ألف دولار في السنة.

للقرارات المتعلقة بالعمل تكاليف للفرص الضائعة، أيضاً. مثلاً، يتوجب على مصانع السيارات ان تجدد خطوط انتاجها دائماً بتصميم سيارات جديدة. وهذا مكلف : فقد انفقت شركة فورد ٦٠٠ مليون دولار على تصميم سيارتها الاكثر مبيعاً من طراز «تاورس» في أواخر الثمانينات. وإذا ما ارادت شركة سيارات ان تصمم سيارة رياضيةً جديدة، فقد تكون مضطرة الى تأخير تصميم سيارة «ستايشن» جديدة. وبالتالي، فإن تكلفة فرصة تصميم سيارة رياضية جديدة، هي التكاليف المباشرة للتطوير، زائد الأرباح التي ضاعت من تأخير تصميم سيارة «الستايشن» الجديدة.

هل تظهر جميع تكاليف الفرص الضائعة على بيان الربح والخسارة ؟ ليس بالضرورة. بشكل عام، تتضمن حسابات مؤسسات الاعمال التعاملات التي تم فيها تداول النقود فعلاً. لذلك، ففي مثال مصنع السيارات السالف الذكر، فإن تكلفة التطوير المباشرة، قد تظهر في بيان الدخل كنفقة تطوير، لكن الارباح الفائتة لا تظهر.

يرغب محاسبو مؤسسات الاعمال في قيد جميع التعاملات. وبعكس ذلك، يحاول علماء الاقتصاد دائماً «خرق حجاب» المال لكشف النتائج الحقيقية المترتبة على حركة الدولارات، وقياس التكلفة الحقيقية لاستخدام الموارد في اي نشاط. لذلك فإن علماء الاقتصاد يشملون جميع التكاليف في حساباتهم – سواء كانت تعكس تعاملات نقدية أم لا.

هناك العديد من تكاليف الفرص الضائعة المهمة التي لا تظهر في بيانات الدخل. مثلاً: في الكثير من مؤسسات الاعمال الصغيرة، قد تضيف العائلة الكثير من ساعات العمل غير مدفوعة الاجر، والتي لا تحتسب كتكلفة. كما لا تشمل هذه الاعمال ثمن رأس المال الخاص بمساهمات المالك المالية. ولا تشمل تكلفة الضرر اللاحق بالبيئة الذي يحدث حين تقوم احدى مؤسسات الاعمال بطرح نفايات سامة في جدول ماء. لكن من وجهة النظر الاقتصادية فإن كل واحد من هذه الأمور يمثل تكلفة خالصة بالنسبة للاقتصاد.

دعونا نشرح مفهوم تكلفة الفرصة الضائعة، بأن نأخذ مالك شركة هوت دوغ في الاعتبار. فالمالك يعمل ٦٠ ساعة في الاسبوع

ولا يتقاضى أية «اجور». وفي نهاية السنة يحصل على ٢٢ ألف دولار من الارباح كما يبين الجدول ٧ - ٥ - وهو مكسب جيد بالنسبة لشركة مبتدئة.

لكن هل هو كذلك ؟ قد يؤكد عالم الاقتصاد بوجوب أخذ قيمة عامل الانتاج : الاعتبار بغض النظر عمن يملكه. وعلينا أن نحسب عمل المالك كتكلفة حتى وان لم يتقاضَ اجره بشكل مباشر، بل تعويضاً على شكل ارباح في نهاية السنة. وحيث ان لدى المالك فرصاً بديلة للعمل، فإن علينا أن نقيّم عمل المالك على أساس انه تكلفة الفرص الضائعة.

فدراسة دقيقة لوضع مالك شركة هوت دوغ قد يظهر لنا ان في وسعه الحصول على عمل مماثل ومهم بالقدر نفسه عند شخص آخر، ويكسب ٤٥ ألف دولار سنوياً. وهذا المبلغ يساوي تكلفة الفرصة، أو الكسب الفائت لان المالك قرر ان يصبح المالك الذي لا يتقاضى أجراً لعمل خاص صغير، بدل أن يكون اجيراً في شركة اخرى.

وهكذا يواصل عالم الاقتصاد حديثه، دعونا نحسب الربح الحقيقي لمؤسسة هوت دوغ. إذا أخذنا الربح الذي ظهر معنا بالحساب وهو ٢٢ الف دولار، وطرحنا منه تكلفة الفرصة الضائعة البالغة ٤٥ ألف دولار، وهي قيمة عمل المالك، فسوف نجد أن هناك خسارة صافية مقدارها ٢٣ ألف دولار. وبالتالي، ففي حين قد يتوصل المحاسب الى ان شركة هوت دوغ قادرة على البقاء اقتصادياً، فإن عالم الاقتصاد قد يقول بأنها شركة خاسرة ولا تحقق ربحاً.

تكلفة الفرصة الضائعة والاسواق

عند هذا الحدّ قد تتساءل عن حق : «الان انا مشوش تماماً، في البداية تعلمت ان السعر مقياس جيد للتكلفة الاجتماعية الحقيقية في السوق. والان تقولون لي ان تكلفة الفرصة الضائعة هي المفهوم الحقيقي. الا تستطيعون ايها الاقتصاديون أن ترسوا على رأي؟».

الواقع ان هناك تفسيراً بسيطاً : «في الاسواق التي تعمل بشكل جيد فإن السعر يساوي تكلفة الفرصة الضائعة». افرض ان سلعة ما، كالفحم مثلاً، قد بيعت واشتريت في سوق تنافسي. فإذا احضرت الطن الذي يخصني من الفحم الى السوق، فسوف احصل على عدة عروض من مشترين محتملين : ٢٥٫٠٢ دولاراً ، و ٢٤٫٩٨ دولاراً ، و ٢٥٫٠١ دولاراً . والتي تمثل قيمة الفحم، لثلاث محطات لتوليد الطاقة، مثلاً. فأنتقي اعلى عرض - ٢٥٫٠٢ دولاراً ثمن فرصة عملية البيع هذه هو قيمة البديل الافضل المتاح - وهو ثاني اعلى عرض البالغ ٢٥٫٠١ دولاراً - والذي يماثل تقريباً السعر الذي قبلته. فحين يقترب السوق من المنافسة الكاملة، فإن عروض الاسعار تتقارب حتى يصبح في النهاية ثاني أعلى سعر (والذي هو حسب تعريفنا تكلفة الفرصة الضائعة) مساوياً تماماً لاعلى سعر معروض (والذي هو السعر). في الأسواق التنافسية، يتنافس مشترون عديدون على المصادر، لدرجة ان يرفع السعر المعروض لمستوى اعلى بديل متاح، ويكون بالتالي مساوياً لتكلفة الفرصة الضائعة.

تكلفة الفرصة خارج السوق. لمفهوم تكلفة الفرصة الضائعة اهمية كبرى عند تحليل التعاملات التي تجري خارج السوق. فكيف نقيس قيمة احد الطرق أو المتنزهات؟ أو تعليمات تتعلق بالصحة أو السلامة ؟ حتى توزيع الطلاب لوقتهم يمكن تفسيره باستخدام تكلفة الفرصة الضائعة.

- تفسر فكرة تكلفة الفرصة الضائعة السبب في قيام الطلاب بمشاهدة التلفزيون لفترات أطول في الاسبوع الذي يلي الامتحانات اكثر مما يشاهدونه قبل الامتحانات . فمشاهدة التلفزيون قبل الامتحانات لها تكلفة فرصة عالية، لان لاستخدام البديل للوقت (الدراسة) قيمة عالية في تحسين علاماتهم. وللوقت قيمة ادنى من ناحية تكلفة الفرصة بعد الامتحانات.
- افرض ان الحكومة الفدرالية تريد التنقيب عن النفط في البحر، مقابل شواطيء كاليفورنيا. فتهب عاصفة من الاعتراضات والشكاوى. فيصرخ المدافعون عن البرنامج، «ما سبب كل هذا اللغط؟ توجد كميات جيدة من النفط هناك، ولدينا الكثير من الشواطيء البحرية للذهاب اليها. ان لدينا هنا نفطاً منخفض التكلفة لصالح الأمة». الواقع ان تكلفة الفرصة الضائعة قد تكون عالية جداً. فإذا ادى التنقيب عن النفط الى حدوث تسرب نفطي يلوث الشواطيء، فقد يقلل ذلك من صلاحية المنطقة للاستجمام. ويمكن احتساب تكلفة الفرصة الضائعة هذه بسهولة، وكل جزء فيها حقيقي بقدر ما هو حقيقي قيمة النفط الموجود تحت الماء.

الطريق التي لم يطرقها احد. تكلفة الفرصة الضائعة إذاً، تقاس بما تم التخلي عنه عند اتخاذ قرارنا. فكر فيما كان يدور في عقل روبرت فروست حين كتب :

طريقان تشعبا في الغابة، وأنا -

أخترت الطريق الذي لا يسير به كثيرون،

وهذا ما شكل كل هذا الفرق.

ما هو الطريق الآخر الذي عناه فروست؟ حياة مدنية؟ أم مهنة لا تمكنه من الكتابة عن الطرق والجدران وأشجار البتولا ؟ تصور تكلفة الفرصة الضائعة اللامحدودة بالنسبة لنا جميعاً لو أن روبرت فروست قد اختار الطريق الذي يسلكه معظم الناس.

دعونا نترك المفهوم الشعري لتكلفة الفرصة الضائعة الى المفهوم العملي. النقطة الحاسمة التي يجب الانتباه لها هي التالية :

تشمل التكلفة الاقتصادية، اضافة الى النقود الظاهرة التي تنفق، تكلفة الفرص الضائعة التي تنشأ من حقيقة امكانية استخدام الموارد بطرق بديلة.

ملخص

أ - التحليل الاقتصادي للتكاليف

١ - يمكن تجزئة التكلفة الكلية (ت ك) الى تكلفة ثابتة (ت ث) وتكلفة متغيرة (ت م). التكاليف الثابتة لا تتأثر بالقرارات الانتاجية، في حين ان التكاليف المتغيرة تتعلق ببنود مثل العمالة أو المواد والتي تزيد كلما ارتفع مستوى الانتاج.

٢ - التكلفة الحدّية (ت ح) هي الاضافة الى التكلفة الكلية التي تنجم عن زيادة وحدة اضافية واحدة من المخرجات. متوسط التكلفة الكلية (م ت) هو مجموع متوسط التكلفة الثابتة (م ت ث)، التي تتراجع باستمرار ومتوسط التكلفة المتغيرة (م ت م). يمكن تمثيل متوسط التكلفة على المدى القصير بشكل عام، بمنحنى يأخذ شكل حرف U والذي يتقاطع دائماً عند ادنى نقطة فيه مع منحنى ت ح الصاعد.

٣ - من القواعد المفيدة للحفظ :

$$ت ك = ت ث + ت م، \quad م ت = \frac{ت ك}{ك}، \quad م ت = م ت ث + م ت م.$$

عند ادنى نقطة في منحنى م ت الذي على شكل U، ت ح = م ت = ادنى م ت.

٤ - التكاليف والانتاجية مثل الصور في المرآة. إذا صحَّ قانون تناقص العوائد، يهبط الانتاج الحدّي ويرتفع منحني ت ح. وحين يكون لدينا مرحلة أولية من الانتاجية المتزايدة، تهبط ت ح بشكل أولي.

٥ - يمكننا تطبيق مفاهيم التكلفة والانتاج لفهم سبب اختيار مؤسسة ما لافضل تركيبة من عوامل الانتاج. فالشركات التي ترغب في مضاعفة ارباحها سترغب في خفض تكلفة الانتاج الى أدنى مستوى ممكن. وستتبع المنشأة في هذه الحالة، قاعدة التكلفة الادنى : حيث يتم اختيار عوامل مختلفة بحيث يكون الانتاج الحدّي لكل دولار من المدخلات متساوياً بالنسبة لجميع المدخلات وهذا يفترض ان

أ ح ع/س ع = أ ح أ/س أ =...

ب - التكاليف الاقتصادية والمحاسبة في مؤسسات الاعمال

٦ - لفهم المحاسبة، فإن اهم علاقاتها هي :

أ - صفة بيان الدخل (أو بيان الارباح والخسائر)، طبيعة الارباح المتبقية؛ استهلاك الاصول الثابتة.

ب - العلاقة الاساسية في الميزانية العامة ما بين الموجودات، والمطلوبات، والقيمة الصافية، وتجزئة كل واحد من هذه الامور الى اصول ثابتة واصول مالية؛ وطبيعة القيمة الصافية المتبقية.

جـ - تكلفة الفرصة الضائعة

٧ - التعريف الاقتصادي للتكلفة أوسع من التعريف المحاسبي. ولا تشمل التكلفة الاقتصادية المشتريات الظاهرة التي دفع ثمنها نقداً وحسب، بل أيضاً تكلفة الفرص الضائعة الدقيقة، مثل عوائد الجهد الذي يقدمه مالك المؤسسة لتشغيلها . وهذه الفرص مقيدة بشدة بعروض الاسعار في الاسواق التنافسية، لذلك يكون السعر عادة قريباً من تكلفة الفرصة بالنسبة للسلع والخدمات المسوّقة. وأكثر تطبيقات تكلفة الفرصة الضائعة اهمية تخص السلع غير القابلة للتسويق - مثل الهواء النقي أو الصحة أو الاستجمام - حيث للخدمات اهمية عظيمة رغم أنها لا تباع ولا تشترى في الاسواق.

مفاهيم للمراجعة

تحليل التكاليف

- التكاليف الكلية : الثابتة والمتغيرة.
- ت ك = ت ث + ت م
- م ت = ت ك/ك =
م ت ث + م ت م
- التكلفة الحدّية

- قاعدة التكلفة الادنى :

$$\frac{\text{أ ح ع}}{\text{س ع}} = \frac{\text{أ ح أ}}{\text{س أ}} = \frac{\text{أ ح لاي عامل}}{\text{س لاي عامل}}$$

مفاهيم محاسبيّة

- بيان الدخل
- المبيعات، التكلفة، الارباح.
- اسس مطابقة الميزانية العامة.
- الموجودات، والمطلوبات، والقيمة الصافية.
- تكلفة الفرصة الضائعة.
- مفاهيم التكلفة في الاقتصاد والمحاسبة.

أسئلة للمناقشة

١ - فسِّر الفرق ما بين التكلفة الحدّية ومتوسط التكلفة. لماذا يبدو م ت م دائماً مشابه جداً للتكلفة الحدّية (ت ح) ؟ لماذا تبقى ت ح على حالها عند احتسابها من ت م أو من ت ك ؟

٢ - اضف الى التكلفة الثابتة في الجدول ٧ - ٣، ٩٠ دولاراً من ت ث. الان اجري الحسابات لجدول جديد كامل، على أن تكون ت م كما هي وتكون ت ث = ١٤٥ دولاراً. ما الذي سيحدث لكل من ت ح، م ت م ؟ وكل من ت ك، م ت، م ت ث ؟ هل يمكنك التحقق من ان حدّ م ت الادنى هو الان ك* = ٥ مع م ت = ٦٠ دولاراً = ت ح ؟.

٣ - وضح السبب في ان منحنى ت ح يقطع م ت اضافة الى م ت م في أسفل منحنياتها التي على شكل u.

٤ - «تسمح الخدمة العسكرية الالزامية للحكومة بأن تخدع الشعب، وتخدع نفسها حول التكلفة الحقيقية لتشكيل جيش كبير». قارن تكلفة الموازنة وتكلفة الفرصة الضائعة بين تشكيل جيش من المتطوعين (حيث المرتبات مرتفعة)، والخدمة الالزامية (حيث المرتبات متدنية). بماذا يستطيع مفهوم تكلفة الفرصة الضائعة أن يساهم في تحليل هذه المعادلة ؟

٥ - مع أخذ البيانات التي في الجدول ادناه في الاعتبار، والتي تشتمل على وضع مماثل للوضع في الجدول ٧ - ٤ :

أ - احسب كل من ت ك، ت م، ت ث، م ت، م ت م، ت ح. عين على ورقة رسم بياني منحنيا م ت مع ت ح.

ب - افرض ان سعر العمالة قد تضاعف، احسب كل من م ت، ت ح الجديدين عين موقع المنحنيان الجديدان وقارنهما مع المنحنيان في أ.

(١) مخرجات (أطنان من القمح)	(٢) مدخلات الأرض (فدادين)	(٣) مدخلات العمالة (عمال)	(٤) إيجار الأرض ($/فدان)	(٥) أجور العمالة ($ لكل عامل)
صفر	١٥	صفر	١٢	٥
١	١٥	٦	١٢	٥
٢	١٥	١١	١٢	٥
٣	١٥	١٥	١٢	٥
٤	١٥	٢١	١٢	٥
٥	١٥	٣١	١٢	٥
٦	١٥	٤٥	١٢	٥
٧	١٥	٦٣	١٢	٥

جـ – افرض الان ان معامل الانتاجية الكلية قد تضاعف (أي ان مستوى المخرجات قد تضاعف لجميع المدخلات). اعد التمرين المذكور في ب بناء على ذلك. هل يمكنك ان تبين العاملين الرئيسين اللذين يميلان الى التأثير على منحنيات تكلفة مؤسسة ما؟

٦ – فسر الخطأ في كل واحد مما يلي :

أ – معدلات التكلفة تنخفض الى اقصى حد حين تكون التكاليف الحدّية عند ادنى نقطة لها.

ب – لان التكاليف الثابتة لا تتغير أبداً، فإن متوسط التكلفة الثابتة يكون ثابتاً عند كل مستوى من مستويات المخرجات.

جـ – يرتفع متوسط التكلفة كلما ارتفعت التكلفة الحدّية.

د – تكلفة الفرصة الضائعة للتنقيب عن النفط في متنزه يوسيمايت هي صفر، لانه لا توجد أية مؤسسة انتاجية تنتج اي شيء هناك.

هـ – تخفض المؤسسة تكلفتها الى أقصى حدّ حين تنفق المبلغ ذاته على كل واحد من المدخلات.

٧ – في العام ١٩٩٤ بلغ صافي مبيعات احدى الشركات ١٠ ملايين دولار، والتكاليف من مختلف الانواع (بما في ذلك الضرائب، والايجارات، الخ) ٩ ملايين دولار ثم أجرت معداتها ومصنعها. لم تتغير بضائعها الموجودة في المستودعات طيلة السنة، ولم تدفع أية أرباح على الاسهم. ارسم بيان دخلها المبسط للعام ١٩٩٤.

٨ – في نهاية العام ١٩٩٣، كانت الشركة المذكورة في السؤال ٧ غير مدينة بأية نقود، حيث أنها مُولت بالكامل بأسهم عامة. املأ الميزانية العامة لنهاية العام ١٩٩٣ مستخدماً البيانات المذكورة ادناه. ثم، اكمل الميزانية العامة للعام ١٩٩٤ مستخدماً البيانات وبيان الدخل المذكورة في السؤال ٧.

الموجودات (نهاية العام)	١٩٩٣	١٩٩٤	المطلوبات والقيمة الصافية (نهاية العام)	١٩٩٣	١٩٩٤
			المطلوبات	صفر	صفر
			القيمة الصافية	___	___
المجموع	٥٠ مليون $	___	المجموع	___	___

الملحق ٧

الانتاج، نظرية التكلفة، وقرارات المؤسسة

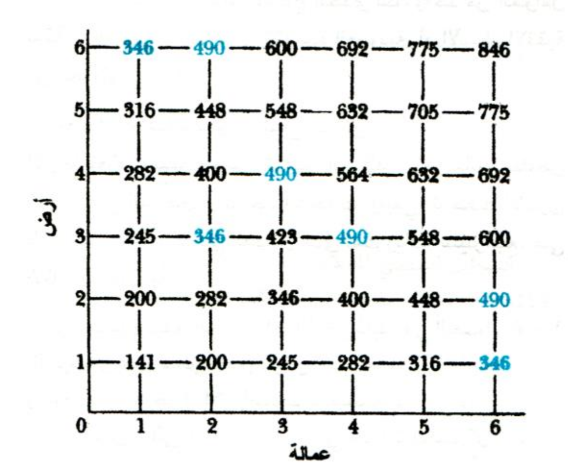
نظرية الانتاج التي شرحناها في الفصل ٦ وتحليل التكلفة التي تحدثنا عنه في هذا الفصل هما من اللبنات الاساسية في بناء الاقتصاد الجزئي. لأن الفهم الشمولي للإنتاج والتكاليف ضروري لتقدير كيف يمكن ترجمة الندرة الاقتصادية الى أسعار في السوق. وسيسعى هذا الملحق الى بلورة تلك المفاهيم بشكل أكبر، وعرض مفهوم منحنى الانتاج المتساوي، أو منحنى السواء الانتاجي (isoquant).

دالّة الانتاج العددية

تمتد جذور تحليلات الانتاج والتكلفة الى مفهوم دالّة الانتاج، والتي تبين أقصى كمية من المخرجات يمكن انتاجها من تركيبات المدخلات المختلفة. وقد بدأنا في الجدول ٧ أ – ١ بمثال عددي عن دالة الانتاج المتصفة بانتاجية الحجم الثابتة، الذي يبين كمية المدخلات على طول المحاور وكمية المخرجات عند النقاط المتشابكة في الجدول.

أُدرجت على الجانب الايسر الكميات المختلفة من الارض، والتي تبدأ من وحدة واحدة صعوداً الى ٦ وحدات. وعلى طول الخط الاسفل أُدرجت كميات العمالة، والتي تبدأ أيضاً من ١ وتنتهي في ٦. والمخرجات المقابلة لكل صف من الأرض وعمود من العمالة سجلت داخل الجدول.

إذا أردنا ان نعرف بالضبط كمية المخرجات التي يمكن الحصول عليها عند توفر ٣ وحدات من الأرض ووحدتين من العمالة، نعدّ ٣ وحدات من الأرض الى اعلى، ثم نعدّ وحدتين من العمالة بشكل افقي. فيتبين لنا ان الجواب هو ٣٤٦ وحدة من الانتاج. (هل يمكنك التعرف على بعض تركيبات المدخلات التي تنتج ك = ٣٤٦؟) وبالمثل نجد ان ٣ وحدات من الأرض و٦ وحدات من العمالة تنتج ٦٠٠ وحدة من ك. تذكر ان دالّة الانتاج تبين أقصى قدر من المخرجات الممكنة بالنظر الى المهارات الهندسية والمعارف التقنية المتوفرة في زمن معين.



أرض \ عمالة	1	2	3	4	5	6
6	346	490	600	692	775	846
5	316	448	548	632	705	775
4	282	400	490	564	632	692
3	245	346	423	490	548	600
2	200	282	346	400	448	490
1	141	200	245	282	316	346

الجدول ٧أ – ١ . صورة مجدوَلة لدالّة انتاج تربط كمية المخرجات بمختلف تركيبات المدخلات من أرض وعمالة.

حين يتوفر لدينا ٣ وحدات من الأرض ووحدتين من العمالة، يخبرك المهندس ان الكمية القصوى من المخرجات التي يمكن الحصول عليها هي ٣٤٦ وحدة. لاحظ الطرق المختلفة لانتاج ٣٤٦، وانتاج ٤٩٠ وحدة. (دالّة الانتاج الظاهرة في الجدول هي حالة خاصة من «دالات انتاج كوب – دوغلاس»، وهي الدالّة التي تعطيها المعادلة ك = ١٠٠ $\sqrt{٢ع أ}$.

قانون تناقص الانتاج الحدّي

يمكن للجدول ١٧أ – ١ ان يبين ببراعة قانون تناقص العوائد في البدء، تذكر ان الانتاج الحدّي للعمالة هو الانتاج الاضافي الناتج عن وحدة اضافية من العمالة، مع الابقاء على الأرض والمدخلات الاخرى ثابتة. وفي الجدول ١٧أ – ١، يمكننا ايجاد الانتاج الحدّي للعمالة عند اي نقطة بطرح المخرجات من الرقم الذي الى يسارها في الصف نفسه. وبالتالي، حين يكون لدينا وحدتين من الأرض و٤ وحدات من العمالة، فإن الانتاج الحدّي الذي يقدمه احد العمال الاضافيين يكون ٤٨، أو ٤٤٨ ناقص ٤٠٠ في الصف الثاني .

نقصد «بالانتاج الحدّي للأرض»، طبعاً، الانتاج الاضافي الناتج من وحدة اضافية من الارض، مع الابقاء على العمالة ثابتة. ويمكن حسابه بمقارنة البنود المتجاورة في احد الاعمدة. وهكذا، حين يكون لدينا وحدتين من الأرض و٤ وحدات من العمالة، فإن الانتاج الحدّي للأرض مبيّن في العمود الرابع وهو ٤٩٠ – ٤٠٠، أو ٩٠.

يمكننا بسهولة ايجاد الانتاج الحدّي لكل واحد من العوامل بمقارنة القيود المتجاورة في الاعمدة العمودية، أو الأسطر الافقية من الجدول ١٧ أ – ١.

بعد أن عرّفنا مفهوم الانتاج الحدّي لاحد المدخلات، يمكننا الان ان نعرّف بسهولة قانون تناقص العوائد : ينص قانون تناقص العوائد على أننا حين نزيد أحد المدخلات، ونبقي المدخلات الاخرى ثابتة، فإن الانتاج الحدّي للمُدخل الذي تمت زيادته سيتراجع، على الأقل بعد حدّ معين.

ولتوضيح ذلك، ابقِ وحدات الارض ثابتة في الجدول ١٧أ – ١ بالتركيز على سطر معين (ليكن السطر الذي يقابل ما يعادل وحدتين من الأرض). الان اصعد بالعمالة من وحدة واحدة الى وحدتين، ومن ٢ الى ٣، وهكذا. فما الذي يحدث لـ ك عند كل خطوة ؟

عند ارتفاع العمالة من وحدة الى وحدتين، يرتفع مستوى المخرجات من ٢٠٠ الى ٢٨٢ وحدة، أو بمقدار ٨٢ وحدة. لكن لكل الدفعة الثانية من العمالة لا تضيف سوى ٦٤ وحدة، أو ٣٤٦ – ٢٨٢. وبهذا تكون تناقص العوائد قد بدأت . كما ان اضافة وحدات اخرى من العمالة تعطينا على التوالي، ٥٤ وحدة اضافية من المخرجات، ثم ٤٨ وحدة، وأخيراً ٤٢ وحدة. ويمكنك أن تتحقق بسهولة من ان القانون يصح أيضاً في الاسطر الاخرى، وانه يصح حين تختلف وحدات الأرض وتبقى العمالة ثابتة.

يمكننا استخدام هذا المثال للتحقق من المبررات المدركة بالحدس عن قانون تناقص العوائد – والتأكد من ان القانون صحيح لان العامل الثابت يتناقص نسبة الى العامل المتغير. وحسب هذا التفسير فإن كل وحدة من العامل المتغير، تحظى بقدر يقل بإستمرار من العامل الثابت لتعمل به. وبالتالي فإن من الطبيعي أن يهبط الانتاج الاضافي أو الحدّي .

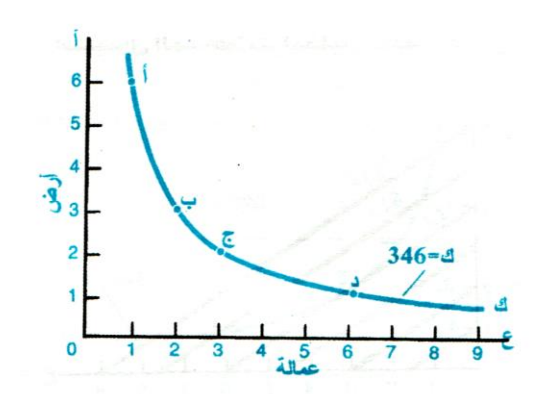
إذا كان لهذا التفسير أن يصح، فإن المخرجات يجب أن تزيد بقدر يتناسب مع زيادة كلا العاملين معاً. فحين تزيد العمالة من ١ الى ٢ وتزيد الأرض «في الوقت نفسه» من ١ الى ٢، عندها يجب أن نحصل على الزيادة نفسها في الإنتاج، كما يحدث حين نزيدهما كلاهما، وفي الوقت نفسه، من ٢ الى ٣. ويمكن التحقق من ذلك من الجدول ١٧أ – ١ . ففي الحركة الاولى انتقلنا من ١٤١ الى ٢٨٢، وفي الحركة الثانية ارتفع الانتاج من ٢٨٢ الى ٤٢٣، وهي قفزة مساوية لما مقداره ١٤١ وحدة.

	تركيبة المدخلات (١) عمالة ع	(٢) أرض أ	(٣) التكلفة الكلية حين تكون سع = ٢ $ س١ = ٣ $ ($)	(٣) التكلفة الكلية حين تكون سع = ٢ $ س١ = ١ $ ($)
أ	١	٦	٢٠	—
ب	٢	٣	١٣	٧
جـ	٣	٢	١٢	—
د	٦	١	١٥	—

الجدول ١٧ أ – ٣. مدخلات وتكاليف انتاج مستوى معين من المخرجات.

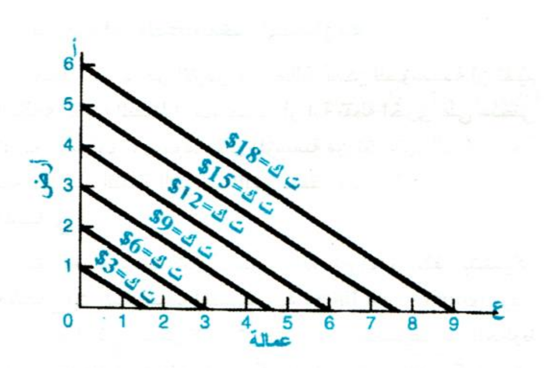
افرض ان المؤسسة اختارت انتاج ٣٤٦ وحدة من المخرجات. فإن في وسعها استخدام اي من تركيبات المدخلات الاربعة المعرفة بالحروف أ، ب، جـ، د. ومع تحرك المؤسسة في خياراتها الى أسفل القائمة، يصبح الانتاج ذا كثافة عمالية أكثر وكثافة أرض اقل. اكمل الاعداد الناقصة في الجدول.

اختيار المإسسة من بين التقنيات المختلفة يعتمد على سعر المدخلات. فحين يكون س ع = ٢ دولار ويكون س أ = ٣ دولارات، يؤكد ان التركيبة التي تخفض التكلفة الى ادنى حدّ هي جـ. بيّن ان تخفيض سعر الأرض من ٣ دولارات الى ١ دولار يقود المؤسسة الى اتباع تركيبة ذات كثافة أرض أكثر عند ب.



الشكل أ٧ - ١. منحنى الناتج المتساوي.

تمثل جميع النقاط المذكورة على منحنى الناتج المتساوي التركيبات المختلفة من الأرض والعمالة التي يمكن استخدامها لانتاج عدد الوحدات نفسه من المخرجات والبالغة ٣٤٦ وحدة.



الشكل أ٧ - ٢. منحنيات التكاليف المتساوية.

تمثل كل نقطة على احد منحنيات التكاليف المتساوية التكلفة الكلية ذاتها. وتبدو الخطوط مستقيمة لأن اسعار عوامل الانتاج ثابتة، ولها جميعاً ميل سلبي مساوٍ لنسبة سعر العمالة الى سعر الأرض، وهو ٢ دولار/٣ دولار. وهي بالتالي متوازية.

تركيبة العوامل الاقل تكلفة لمستوى معين من المخرجات

تبين لنا دالّة الانتاج العددية طرق انتاج مستوى معين من المخرجات. لكن اي من هذه الامكانيات المطروحة يجدر بالمؤسسة أن تستخدمها ؟ إذا كان المستوى المطلوب من المخرجات هو ك = ٣٤٦ وحدة، فهناك ما لا يقل عن ٤ مجموعات مختلفة من الأرض والعمالة، عرّفت بالحروف أ، ب، جـ، د في الجدول أ٧ - ٢، تحقق هذا المستوى المطلوب.

أما فيما يتعلق بالاختيار، فإن كل واحدة من هذه المجموعات صالحة بالقدر نفسه لانتاج ٣٤٦ وحدة. لكن المدير الذي تهمه التكلفة يريد ايجاد المجموعة ذات التكلفة الأقل.

دعونا نفترض ان سعر العمالة هو ٢ دولار والأرض ٣ دولارات. التكلفة الكلية حين تكون اسعار المدخلات عند هذا المستوى مبينة في العمود الثالث من الجدول أ٧ - ٢. بالنسبة الى المجموعة أ، فإن التكلفة الكلية للعمالة والأرض معاً هي ٢٠ دولاراً، وهي مساوية للتالي، (١ x ٢ دولار) + (٦ x ٣ دولار). أما تكاليف ب، جـ، د فهي على التوالي ١٣ دولاراً، و١٢ دولاراً، و١٥ دولاراً. وحسب السعر المفترض للمدخلات، فإن جـ هي الطريقة الاقل تكلفة لانتاج المخرجات المطلوبة.

إذا تغير سعر أي من المدخلات، فسوف يتغير توازن نسب المدخلات أيضاً، بحيث تستخدم كمية أقل من المدخل الذي ارتفع سعره (وهذا يماثل تماماً تأثير الاستبدال الذي ناقشناه تحت عنوان طلب المستهلك في الفصل ٥). وما ان نعرف اسعار المدخلات، حتى يسهل علينا ايجاد الطريقة الاقل تكلفة، عن طريق احتساب تكاليف مختلف تركيبات المدخلات.

منحنيات الناتج المتساوي

التحليل العددي المعقول للطريقة التي تمكن منشأة ما، من اختيار المدخلات بطريقة تقلل التكلفة الى ادنى حدّ ممكن، يمكن جعلها اكثر حيوية بإستخدام الرسوم البيانية. وسوف نتبع المنهج البياني بالجمع بين منحنيين جديدين، هما منحنى الناتج المتساوي، ومنحنى التكاليف المتساوية.

دعونا نحول الجدول أ٧ - ١ الى منحنى متصل عن طريق رسم منحنى من خلال جميع النقاط الى تعطي ك = ٣٤٦. هذا المنحنى المتصل مبيّن في الشكل أ٧ - ١، وتظهر فيه جميع التركيبات المختلفة من عمالة وأرض، والتي تعطي ناتجاً مقداره ٣٤٦ وحدة. ويطلق على هذا المنحنى اسم **منحنى الناتج المتساوي** (equal - product curve) أو (isoquant) وهو يماثل منحنى سواء المستهلك الذي ناقشناه في ملحق الفصل ٥. ومن المفروض أن يكون في مقدورك ان ترسم على الشكل أ٧ - ١ منحنى الناتج المتساوي المقابل لمخرجات بمقدار ٤٩٠ وحدة بالاعتماد على البيانات من الجدول أ٧ - ١. الحقيقة، ان عدداً لا نهائياً من منحنيات الناتج المتساوي الكونتورية يمكن رسمه على هذا النحو.

منحنيات التكاليف المتساوية

بالنظر الى سعر الارض والعمالة، يمكن للمؤسسة أن تقيّم التكلفة الكلية للنقاط أ، ب، جـ، د، أو اية نقطة اخرى على منحنى الناتج المتساوي . وسوف تقلل المؤسسة من تكاليفها الى ادنى حدّ حين تختار النقطة التي لها ادنى تكلفة كلية على منحنى الناتج المتساوي .

ثمة تقنية سهلة لايجاد طريقة الانتاج الأقل تكلفة بتشكيل **منحنيات التكاليف المتساوية (equal - cost lines)**. وقد اجرينا ذلك في الشكل ١٧أ – ٢، حيث تمثل مجموعة من الخطوط المستقيمة عدداً من منحنيات التكاليف المتساوية، حين يكون سعر العمالة ٢ دولار وسعر الأرض ٣ دولارات.

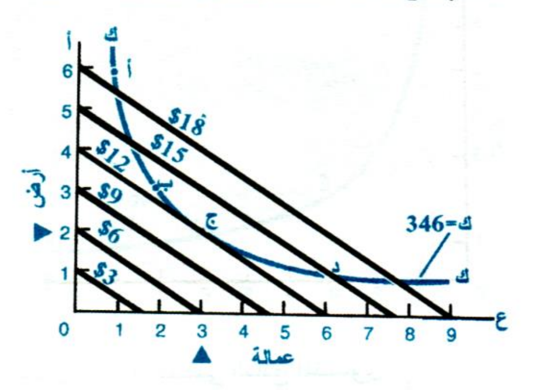
لايجاد التكلفة الكلية لأي نقطة، ليس علينا سوى قراءة الرقم الملحق بخط التكلفة المتساوية المار بتلك النقطة. وجميع المنحنيات مستقيمة ومتوازية لأننا افترضنا أن تكون المؤسسة قادرة على شراء كل ما تريده من هذين المدخلين بسعر ثابت. وبجميع الخطوط ميل اقل قليلاً من ٤٥ درجة لان سعر العمالة س ع هو الى حدّ ما اقل من سعر الأرض س أ. بدقة أكثر، يمكننا ان نقول دائماً ان القيمة الحسابية لميل كل خط من منحنيات التكاليف المتساوية يجب ان يساوي نسبة سعر العمالة الى سعر الأرض – وهو في هذه الحالة س ع /س أ = $^{٢}/_{٣}$.

كونتورات الناتج المتساوي والتكلفة المتساوية: المماس عند التكلفة الادنى

بالجمع بين منحنيي الانتاج المتساوي والتكلفة المتساوية، يمكننا أن نقرر الوضع الامثل، أو الأقل تكلفة بالنسبة الى المؤسسة، تذكّر ان تركيبة المدخلات الامثل تقع عند تلك النقطة التي يمكن عندها انتاج المخرجات ك = ٣٤٦ بأقل تكلفة. ولايجاد هذه النقطة فما عليك الا ان ترسم منحنى الناتج المتساوي على نفس الرسم البياني الذي يعطي مجموعة خطوط التكلفة المتساوية، كما هو موضح في الشكل ١٧أ – ٣. وسوف تواصل المؤسسة التحرك على طول منحنى الناتج المتساوي المقعر في الشكل ١٧أ – ٣ طالما كان في الامكان قطع خطوط التكاليف المتساوية للوصول الى خطوط التكلفة الاقل. وهكذا نجد أن توازنها سيكون عند النقطة ج، حيث يلامس منحنى الناتج المتساوي (دون أن يقطعه) خط التكلفة المتساوية الادنى. وهذه نقطة مماس، حيث يتساوى ميل منحنى الناتج المتساوي مع ميل خط التكلفة المتساوية .

نحن نعرف ان ميل منحنيات التكلفة المتساوية هو س ع/ س أ. لكن ما هو مقدار ميل منحنى الناتج المتساوي ؟ تذكّر ما جاء في ملحق الفصل ١ من ان الميل عند نقطة معينة لخط منحنٍ هو ميل المستقيم المماس للمنحنى عند تلك النقطة. وبالنسبة لمنحنى الناتج

استبدال المدخلات لتقليل تكلفة الانتاج



الشكل ١٧أ – ٣. تركيبة المدخلات الاقل تكلفة تتحقق في جـ.

ترغب المؤسسة في خفض تكاليف انتاج مخرجات معينة عددها ٣٤٦ وحدة. لذلك تسعى الى ايجاد تركيبة المدخلات الاقل ثمناً على طول منحنى تساوي الانتاج. فتنظر الى مجموعة المدخلات الموجود على ادنى خط من خطوط التكلفة المتساوية. حيث يلامس منحنى تساوي الانتاج خط التكلفة المتساوية الادنى (دون ان يقطعه) فيكون هو الوضع الاقل تكلفة.

ويعني هذا المماس ان سعر العوامل والانتاج الحدّي متناسبان، مع تساوي الانتاج الحدّي لكل دولار.

المتساوي، فإن هذا الميل هو «نسبة الاستبدال» بين العاملين. وهي تعتمد على نسبة الانتاج الحدّي لكل من عاملي الانتاج، وهما تحديداً ١ ح ع/١ ح أ – بالضبط مثل معدل الاستبدال بين سلعتين على طول منحنى سواء المستهلك الذي بينا في وقت سابق انه يساوي نسبة المنفعة الحدّية للسلعتين (انظر ملحق الفصل ٥).

شروط التكلفة الادنى

باستخدام ادواتنا البيانية، استخلصنا الشروط التي يمكن لمؤسسة ما بموجبها ان تخفض تكلفة انتاجها الى ادنى حدّ ممكن :

١ – يجب ان تساوي نسبة الانتاج الحدّي لاي مدخلين السعر النسبي لهما .

$$\text{معدل الاستبدال} = \frac{\text{الانتاج الحدّي للعمالة}}{\text{الانتاج الحدّي للأرض}}$$

$$\text{ميل منحنى الناتج المتساوي} = \frac{\text{سعر العمالة}}{\text{سعر الأرض}}$$

٢ – يمكننا اعادة كتابة الشرط بطريقة مختلفة وأكثر وضوحاً. من المعادلة الاخيرة نستنتج ان الانتاج الحدّي/الدولار الذي حصلنا عليه من (آخر) دولار انفق يجب ان يكون مساوياً لكل واحد من عوامل الانتاج، أي :

$$\frac{\text{الانتاج الحدّي للعامل ع}}{\text{سعر ع}} = \frac{\text{الانتاج الحدّي للعامل أ}}{\text{سعر أ}} = \ldots$$

لكن يجدر بك الا تقنع بالتفسيرات النظرية. وتذكر دائماً التفسيرات الاقتصادية العقلانية، التي تبين كيف يمكن لمؤسسة ما ان توزع انفاقها على المدخلات، بحيث يتساوى الانتاج الحدّي لكل دولار ينفق.

ملخص الملحق

١ – أدرج جدول دالّة الانتاج المخرجات التي يمكن انتاجها لكل عمود من اعمدة العمالة، وكل سطر من سطور الارض. ويمكن بيان تناقص العوائد لاحد العوامل المتغيرة، مع بقاء العوامل الاخرى ثابتة أو مستقرة، بحساب التراجع في الانتاج الحدّي في أي سطر أو عمود.

٢ – يرسم منحنى الناتج المتساوي تركيبات المدخلات البديلة التي تنتج المستوى ذاته من المخرجات. ويساوي الميل، أو معدل الاستبدال، على طول منحنى الناتج المتساوي نسبة الانتاج الحدّي للعوامل المستخدمة (اي أح ع/ أ ح أ). منحنيات التكلفة الكلية المتساوية هي خطوط متوازية يساوي ميلها الاسعار النسبية لعوامل الانتاج (س ع/س أ). تحقق الشركة توازنها المؤدي الى أدنى التكاليف عند نقطة المماس، حيث يلامس منحنى الناتج المتساوي منحنى التكلفة الكلية الادنى دون ان يقطعه. في توازن التكلفة الادنى، يتناسب الانتاج الحدّي مع اسعار عوامل الانتاج، وعند ذلك يتساوى الانتاج الحدّي لكل دولار ينفق على جميع العوامل (اي تساوي أ ح ر / س ر)

حيث (ر) مغير بعدد عوامل الانتاج .

مفاهيم للمراجعة

= منحنيات الناتج المتساوي
– توازي خطوط ت ك المتساوية.
– معدل الاستبدال =
أ ح ع/١ ح أ

– س ع/ س أ يمثل ميل خطوط ت ك المتساوية.

– مماس التكلفة الادنى :
أ ح ع/أ ح أ = س ع /س أ
أو، أ ح $_{ع}$/س $_{ع}$ = أ ح أ/س أ

أسئلة للمناقشة

١ – بيّن ان ارتفاع اجور العمالة مع بقاء ايجار الأرض ثابتاً سيزيد من حدّة ميلان خطوط التكلفة المتساوية، وينقل نقطة المماس جـ في الشكل ١٧أ – ٣ في اتجاه شمالي غربي نحو النقطة ب مع المدخل الذي أصبح ارخص ثمناً، وحل محل المدخل الذي أصبح اغلى ثمناً. اذا استخدمنا رأسمال بديل عن العمالة ك فما هي النتيجة ؟ كيف سينظر القادة النقابيون الى هذه العلاقة ؟

٢ – ما هي التركيبة الاقل تكلفة من المدخلات إذا كانت دالّة الانتاج هي المذكورة في الجدول ١٧أ – ١، والمبينة في الشكل ١٧أ – ٣ حيث ك = ٣٤٦ ؟ ما هي نسبة التكلفة الادنى لاسعار المدخلات ذاتها إذا تضاعفت المخرجات لتصبح ك = ٦٩٢ ؟ ما الذي حدث «نسبة تركيز العوامل الانتاجية» أو نسبة الارض الى العمالة ؟ هل يمكنك ان ترى سبب صحة هذه النتيجة بالنسبة الى أي تغيّر في المخرجات يتم في ظل عوائد الحجم الثابتة ؟

الفصـــل ٨

العـرض والتـوزيـع في الأسـواق التنـافسيـة

ليس لتكلفة الانتاج أي تأثير على السعر المنافس ان لم يكن لها أي تأثير على العرض

وصلنا الأن الى احد اهم مواضيع الاقتصاد : كيف ترد المؤسسات على الاشارات السعرية التي يرسلها السوق ؟ المنطق يقول ان سيدة الاعمال الذكية سوف تزيد انتاجها اذا ارتفع السعر الذي يمكنها الحصول عليه ثمناً لمنتجاتها. فإذا ارتفع سعر الذهب، فالأمر الطبيعي هو أن تجدّ شركات التنقيب عن الذهب في الحفر الى مستويات اعمق بحثاً عنه. وإذا قفز سعر الحذاء الرياضي من ٢٠ الى ١٥٠ دولاراً، فيجب الا نفاجأ إذا قررت شركات اخرى عديدة دخول خط الانتاج المذكور.

وإذا ما تسلحنا بما لدينا من معارف عن الانتاج والتكلفة، فإن في وسعنا تحقيق فهم أشمل لسلوك العرض لدى الشركات والصناعات المتنافسة. في هذا الفصل سنرسي أسس ثلاثة طروحات رئيسية. أولاً، سنرى ان قرارات العرض لمؤسسة ما تتأثر بقوة بتكلفة الانتاج الحدية. ثانياً، سنبين ان الشركات الجديدة، في أي سوق تنافسي، ستواصل دخول المجالات التي تحقق ربحاً الى ان تنخفض الارباح الاقتصادية الى الصفر على المدى الطويل. وأخيراً، سنبين ان الصناعات في سوق المنافسة الكاملة ستكون كفؤة، أي أنه لا يوجد اي تنظيم آخر للانتاج يمكنه ان يجعل الجميع افضل حالاً.

أ سلوك العرض للمؤسسة المنافسة

ان القدرة الهائلة لمشاريع الاعمال الخاصة على الانتاج وايجاد منتجات جديدة هي ما يدعم اداء اقتصاد السوق. لكن كيف تتصرف مؤسسة الاعمال بالضبط؟ وما هي الكمية التي يتوجب على مؤسسة تخوض منافسة كاملة ان تنتجها؟.

سلوك المؤسسة المنافسة

ما هي كمية القمح التي قد ينتجها المزارع سميث اذا كان القمح يباع بسعر ٣ دولارات لكل بوشل؟ وكم زوجاً من الاحذية يتوجب على معمل فابيولا فابيولوس ان ينتج ويبيع إذا كان سعر زوج الاحذية في السوق هو ٤٠ دولاراً ؟ لهذه الاسئلة علاقة بسلوك العرض للمؤسسات التي تعمل في أسواق منافسة كاملة. سنفترض، في هذا الفصل، ان مؤسساتنا المتنافسة تسعى «للحصول على أكبر ربح ممكن»، والذي يساوي اجمالي الايرادات ناقص التكاليف الكلية. يتطلب تحقيق هذا المستوى من الربح ان تدير المؤسسة عملياتها الداخلية بكفاءة (تتجنب الهدر، وترفع معنويات العمال، وتختار طرقاً كفؤة للانتاج، وما الى ذلك) وتتخذ قرارات صحيحة في السوق (تشتري الكميات المطلوبة بالضبط من المدخلات وبأدنى الاسعار، وتختار المستوى الامثل من الناتج).

ما الذي يدفع شركة ما الى السعي لتحقيق أكبر ربح ممكن؟ الارباح تمثل الدخل الصافي أو المرتب الذي تتقاضاه المؤسسة.

كما تمثل المبلغ الذي يمكن للشركة ان توزعه كأرباح على المساهمين، أو يمكنها اعادة استثماره في شراء معدات جديدة أو اقامة منشأة جديدة، أو توظيفه في استثمارات مالية. كل هذه الانشطة تزيد من قيمة الشركة بالنسبة لمالكيها.

تذكير بمصطلحات رئيسية : *حيث ان للارباح علاقة بالتكاليف والايرادات، فيجب ان يكون للمؤسسة وعي جيد لبنية التكلفة. عُد الى الجدول ٧ - ٣ في الفصل السابق للتأكد من ان المفاهيم المهمة عن التكلفة الكلية، ومعدل التكلفة، والتكلفة الحدّية، واضحة لك. تذكر أيضاً ان عالم المنافسة الكاملة هو عالم «من لا يملك تحديد السعر». والمؤسسة في هذا العالم هي المؤسسة الصغيرة جداً بالنسبة الى سوقها بحيث لا يمكنها أن تؤثر في سعر السوق بل تأخذه كما هو دارج. فحين يبيع المزارعون انتاجاً متجانساً مثل القمح، فإنهم يبيعون لعدد كبير من المشترين المستعدين لدفع سعر السوق البالغ ٣ دولارات للبوشل الواحد. وكما يتوجب على معظم الاسر القبول بالسعر الذي تفرضه محلات البقالة أو دور السينما، فإن المؤسسات المتنافسة ملزمة بقبول سعر السوق بالنسبة للقمح أو النفط أو الاحذية التي ينتجونها.*

يمكننا وصف منتج في سوق منافسة كاملة يتعامل بالسعر الدارج، عن طريق فحص الطريقة التي ينظر بها السوق الى مؤسسة منافسة. يبين الشكل ٨ - ١ التعارض ما بين منحنى الطلب الصناعي (المنحنى ط ط)، ومنحنى الطلب الذي يواجه مؤسسة منافسة واحدة (المنحنى ط ١ ط ١). نظراً لان اي صناعة تنافسية تعج بالمؤسسات الصغيرة نسبة الى حجم السوق، فإن حصة اي مؤسسة من منحنى الطلب تكون ضئيلة. بيانياً، تكون حصة المؤسسة المنافسة من منحنى الطلب صغيرة للغاية لدرجة ان منحنى طلب المؤسسة ط١ ط١ سيبدو لعين المنافس في سوق المنافسة الكاملة وكأنه خط أفقي تماماً أو مرن بشكل لا نهائي. ويبين الشكل ٨ - ١ كيف ان مرونة الطلب بالنسبة لمنافس واحد تبدو اكبر بكثير مما هي للسوق كله.

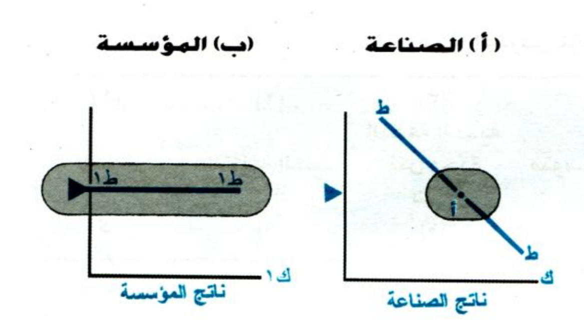
وحيث أن المؤسسات لا تستطيع ان تؤثر على السعر، فإن كل وحدة تباع يكون السعر هو الايراد الاضافي الذي ستكسبه المؤسسة. مثلاً، إذا كان سعر السوق ٤٠ دولاراً للوحدة، فإن المؤسسة المنافسة تستطيع بيع الكمية التي تريد بسعر ٤٠ دولاراً. وإذا قررت أن تبيع ١٠١ وحدة بدلاً من ١٠٠ وحدة، فإن ايراداتها ستزيد بمقدار ٤٠ دولاراً بالضبط.

تذكّر هذه النقاط الأساسية :

١ - في ظل المنافسة الكاملة، يكون لدينا العديد من المؤسسات الصغيرة، تنتج كل واحدة منها النوع نفسه من المنتجات، وكلها اصغر من ان تؤثر على سعر السوق.

٢ - يواجه من يخوض منافسة كاملة منحنى طلب افقي تماماً (أو المنحنى ط١ ط١).

٣ - الايراد الاضافي المكتسب من أية وحدة اضافية تباع هو بالتالي سعر السوق.



الشكل ٨ - ١. يبدو منحنى الطلب افقيا بالنسبه الى المنتج في سوق المنافسة الكاملة .

الى اليمين نجد منحنى طلب الصناعة، والذي يبين طلباً غير مرن عند النقطة أ. الا انه ليس للمنتج في سوق المنافسة الكاملة الكامل سوى جزء ضئيل من السوق بحيث ان الطلب يبدو افقياً تماماً (اي مرن تماماً). ويمكن للمنتج في سوق المنافسة الكاملة بيع الكمية التي يريد بسعر السوق.

العرض المنافس حيث تتساوى التكلفة الحدّية مع السعر

بالنظر الى التكاليف، والطلب، والرغبة في الحصول على أقصى ربح، كيف يمكن لمؤسسة منافسة أن تقرر الكمية التي ستعرضها؟ من الواضح أن كمية المخرجات المعروضة يجب أن تعتمد على تكاليف الانتاج. خذ مثلاً عرض الدراجات كمثال. فليس ثمة مؤسسة عاقلة يمكنها ان تعرض الدراجات بسعر دولار واحد للدزينة، لأن هذا السعر لا يكاد يغطي ثمن المقاعد. من جهة اخرى، إذا كانت الدراجات تباع بسعر ١٠ ملايين دولار القطعة، فسوف يهرع الجميع الى اقامة شركات لصنع الدراجات. في الظروف العادية لا تكون القرارات المتعلقة بالانتاج لدى الشركة واضحة تماماً، وغالباً ما ترتبط بالتكلفة الحدّية للمخرجات المنتجة. دعونا نرى كيف يحدث ذلك :

(١) الكمية ك	(٢) التكلفة الكلية ت ك ($)	(٣) التكلفة الحدّية لكل وحدة ت ح ($)	(٤) متوسط التكلفة م ت ($)	(٥) السعر س ($)	(٦) الايراد الكلي ا ك ($)	(٧) الربح II ($)
صفر	٥٥٠٠٠					
١٠٠٠	٨٥٠٠٠	٢٧	٨٥	٤٠	٤٠٠٠٠	-٤٥٠٠٠
٢٠٠٠	١١٠٠٠٠	٢٢	٥٥	٤٠	٨٠٠٠٠	-٣٠٠٠٠
٣٠٠٠	١٣٠٠٠٠	٢١	٤٣٫٣٣	٤٠	١٢٠٠٠٠	-١٠٠٠٠
٣٩٩٩	١٥٩٩٦٠٫٠١	٣٩٫٩٨	٤٠٫٠٠٠ +	٤٠	١٥٩٩٦٠	-٠٫٠١
		٣٩٫٩٩				
٤٠٠٠	١٦٠٠٠٠	٤٠	٤٠	٤٠	١٦٠٠٠٠	صفر
		٤٠٫٠١				
٤٠٠١	١٦٠٠٤٠٫٠١	٤٠٫٠٢	٤٠٫٠٠٠ +	٤٠	١٦٠٠٤٠	-٠٫٠١
٥٠٠٠	٢١٠٠٠٠	٦٠	٤٢	٤٠	٢٠٠٠٠٠	-١٠٠٠٠

الجدول ٨ - ١. يتحقق اقصى قدر من الربح عند مستوى الانتاج الذي تتساوى فيه التكلفة الحدّية مع السعر

يستخدم هذا الجدول بيانات التكلفة ذاتها التي حللناها في الفصل السابق (انظر الجدول ٧ - ٣). وقمنا بإدخال تعديل طفيف على المخرجات لايجاد مستويات التكلفة حول حجم الانتاج المساوي ٤٠٠٠ وحدة، والذي يحقق أدنى قيمة لمتوسط التكاليف. الارقام الواردة في العمود (٣) تمثل التكلفة الحدّية التي يمكن قراءتها من منحنى التكلفة الحدّية المتصل. اما الارقام المشار إليها بالخط المتعرج في العمود (٣) الواقعة ما بين الخطوط فهي قيمة التكلفة الحدّية الدقيقة والمحسوبة لمستويات المخرجات في العمود (١).

لنقل انك تدير معمل فابيولا فابيولوس واستقر قرارك على انتاج المخرجات التي تحقق اقصى ربح. تساعدنا البيانات في الجدول ٨ - ١ على فهم الاموالتي تحكم قرارات العرض لمؤسسة منافسة مثل مؤسسة فابيولا. (لاحظ ان الجدول يضم بيانات التكلفة الواردة في الجدول ٧ - ٣ من الفصل السابق بالآلاف). بالنسبة لهذا المثال، افرض ان سعر السوق للاحذية هو ٤٠ دولاراً وحدة. لنقل ان معمل فابيولا قد بدأ ببيع ٣٠٠٠ زوج. فهذا سيعطي ايراداً كلياً مقداره ٤٠ x ٣٠٠٠ = ١٢٠٠٠٠ دولار بتكلفة اجمالية مقدارها ١٣٠٠٠٠ دولار، وخسارة مقدارها ١٠٠٠٠ دولار.

ستعيد النظر الان في عملياتك، وترى انك ان بعت المزيد من الاحذية فسوف يكون الايراد من كل وحدة ٤٠ دولاراً في حين ان تكلفتها الحدّية هي ٢١ دولاراً فقط. فالوحدات الاضافية ستجلب اكثر مما ستكلف. لذلك ترفع الانتاج الى ٤٠٠٠ زوج. عند هذه النقطة، تحصل المؤسسة على عوائد مقدارها ٤٠ x ٤٠٠٠ = ١٦٠٫٠٠٠ دولار مقابل تكاليف مقدارها ١٦٠٫٠٠٠ دولار، وهكذا تتساوى التكاليف مع الايرادات.

منتشياً بالنجاح الذي حققته، فقد تقرر رفع الانتاج الى ٥٠٠٠ زوج. عند هذا المستوى من المخرجات تحقق المؤسسة ايرادات مقدارها ٤٠ x ٥٠٠ = ٢٠٠٠٠٠ دولار، مقابل تكاليف مقدارها ٢١٠٠٠٠. الان تجد انك عدت الى خسارة ١٠٠٠٠ دولار، فما الخطأ الذي حدث ؟

بالرجوع الى دفاترك، سترى ان التكلفة الحدّية عند مستوى مخرجات مقداره ٥٠٠٠ وحدة هي ٦٠ دولار، والتي هي اعلى من سعر البيع البالغ ٤٠ دولاراً، وتخسر بالتالي ٢٠ دولاراً (المساوية للسعر ناقصاً ت ح) لكل وحدة اضافية تنتج. الان يتضح الامر لك ولمحاسبك : «الناتج الذي يحقق اقصى ربح ممكن، يقع عند النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدّية مع السعر».

السبب الكامن خلف هذه الفرضية، هو ان المؤسسة تحقق ربحاً إضافياً، طالما كان السعر اكبر من التكلفة الحدّية لاخر وحدة منتجة. وتصل الارباح الكلية الى قمتها - الى اقصى حدّ لها - حين لا يبقى لدينا اي ربح اضافي نكسبه من بيع منتجات

اضافية. عند نقطة الربح الاقصى، فإن آخر وحدة تنتج تجلب مبلغاً من الايراد، يساوي تكلفة الوحدة. فما هو ذلك الايراد الاضافي ؟ انه سعر الوحدة الواحدة. وما هي تلك التكلفة الاضافية؟ انها التكلفة الحدّية.

دعونا نختبر هذه القاعدة بالنظر الى الجدول ٨ – ١. مبتدئين بالانتاج الذي يحقق اقصى ربح ممكن، ومقداره ٤٠٠٠ وحدة، إذا باع معمل فابيولا وحدة اضافية واحدة، فسوف تجلب هذه الوحدة ٤٠ دولاراً في حين ان التكلفة الحدّية لها هي ٤٠٫٠١. وبالتالي فسوف تخسر المؤسسة عند انتاج الوحدة الاولى بعد الاربعة آلاف وحدة. وبالمثل، ستخسر المؤسسة ٠٫٠١ دولار – إذا انتجت وحدة واحدة اقل. وهذا يبين ان الانتاج الذي يحقق اقصى حدّ من الربح يتحقق حين تكون ك = ٤٠٠٠ وحيث يتساوى السعر مع التكلفة الحدّية.

«القاعدة الخاصة بما تعرضه مؤسسة في ظل المنافسة الكاملة هي» : ان مؤسسة تسعى لتحقيق اقصى ربح ممكن، ستضبط انتاجها عند المستوى الذي يتساوى فيه السعر مع التكلفة الحدّية.

التكلفة الحدّية = السعر، أو ت ح = س

يبين الشكل ٨ – ٢ قرار عرض سلعة لاحدى المؤسسات بشكل بياني. فحين يكون سعر السوق للمخرجات ٤٠ دولاراً، تراجع المؤسسة بيانات تكلفتها الواردة في الجدول ٨ – ١ وتجد ان مستوى الانتاج الذي يجعل التكلفة الحدّية مساوية لهذا السعر هو ٤٠٠٠ وحدة. وبالتالي، حين يكون سعر السوق ٤٠دولاراً، فسوف ترغب الشركة في انتاج وبيع ٤٠٠٠ وحدة، وهي الكمية التي تقابل نقطة تقاطع خط السعر عند مستوى ٤٠ دولاراً ومنحنى ت ح عند النقطة ب في الشكل ٨ – ٢.

يمكن للمؤسسة، بشكل عام، استخدام منحنى التكلفة الحدّية لايجاد جدول الانتاج الامثل بالنسبة لها : وستجد ان المخرجات التي تحقق اقصى ربح ممكن، ستكون حيث يتقاطع خط السعر مع منحنى التكلفة الحدّية.

لاحظ أيضاً انه عند مستوى انتاج ٤٠٠٠ وحدة، يبين الجدول ٨ – ١ ان متوسط التكلفة أو تكلفة الوحدة هي ٤٠ دولاراً أيضاً. وبالتالي فإن المؤسسة تحقق التعادل عند هذا المستوى من الانتاج،، حيث تتساوى الايرادات الكلية مع النفقات الكلية. النقطة ب هي **نقطة التعادل** (break - even point)، وهو مستوى الانتاج الذي تكون فيه ارباح المؤسسة صفراً؛ عند نقطة التعادل، يتساوى السعر مع معدل التكلفة، وبالتالي تغطي الايرادات التكاليف بالضبط.

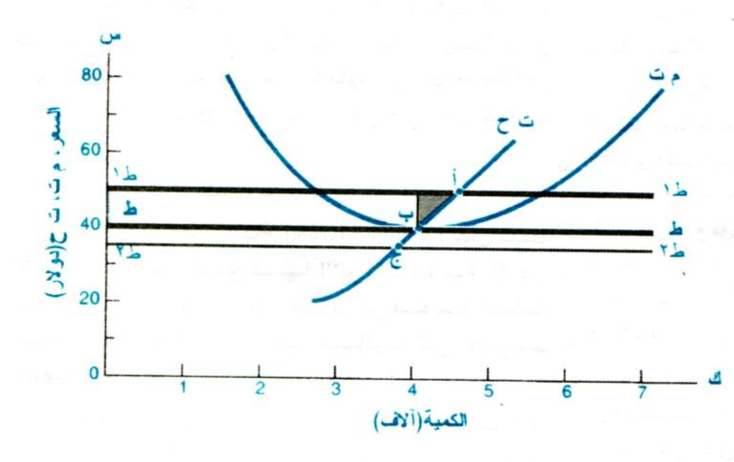
ماذا لو اختارت المؤسسة انتاج الكمية الخطأ؟ إذا كان سعر السوق ٥٠ دولاراً، فإن على المؤسسة اختيار انتاج مخرجات عند نقطة التقاطع أ في الشكل ٨ – ٢. ويمكننا احتساب الخسارة في الربح إذا اختارت المؤسسة خطأً الانتاج عند مستوى ب حين يكون السعر ٥٠ دولاراً من المثلث المظلل في الشكل ٨ – ٢. ويصور هذا المثلث الفائض في السعر عن ت ح للانتاج الواقع ما بين ب و أ. ارسم مثلثاً مظللاً مماثلاً فوق أ لبيان الخسارة المترتبة عن الانتاج الذي يزيد عن اللازم.

تصبح القاعدة العامة عندها هي :

ان المؤسسة التي تسعى لتحقيق اقصى ربح ممكن

الشكل ٨ – ٢. منحنى عرض المؤسسة هو منحنى التكلفة الحدّية المتصاعد.

بالنسبة لمؤسسة منافسة تسعى لتحقيق اقصى ربح ممكن، فإن منحنى التكلفة الحدّية (ت ح) في جزءه الصاعد هو منحنى العرض لها . وعندما يكون سعر السوق في مستوى ط١ ط١ فسوف تعرض المؤسسة مخرجات عند نقطة التقاطع أ. فسر السبب في ان نقطتا التقاطع ب و ج تمثلان توازن المؤسسة اذا كان مستوى الاسعار عند ط وط٢ على التوالي.



ستضبط انتاجها عند مستوى تتساوى فيه التكلفة الحدّية مع السعر. وهذا يعني بيانياً أن منحنى التكلفة الحدّية للمؤسسة هو في الوقت نفسه منحنى العرض لها.

التكلفة الكلية وشرط التوقف عن الانتاج

قاعدتنا العامة لقيام مؤسسة ما بالعرض تترك الباب مفتوحاً لاحتمال اخر - أن يكون السعر منخفضاً جداً مما يدفع المؤسسة للتوقف عن العمل. أليس ممكناً انه عند توازن س = ت ح، ان يخسر معمل فابيولا اكداساً من المال تدفعه الى وقف العمل؟ بشكل عام، قد ترغب المؤسسة في وقف العمل على المدى القصير حين تعجز عن تغطية تكاليفها المتغيرة.

مثلاً، افرض ان المؤسسة واجهت سعر سوق مقداره ٣٥ دولاراً للوحدة، عبرنا عنه بالخط الافقي ط٢، في الشكل ٨ - ٢ .

عند ذلك السعر تتساوى ت ح مع السعر عند النقطة جـ، عند نقطة السعر فيها اقل من متوسط تكلفة الانتاج. فهل سترغب المؤسسة في مواصلة الانتاج رغم الخسارة ؟

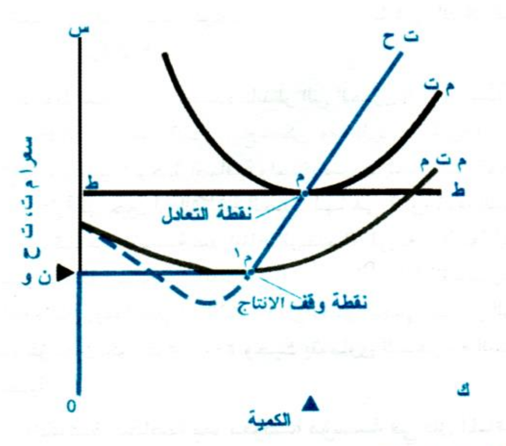
الأمر المفاجيء أن الجواب الصحيح هو نعم. فعلى المؤسسة أن «تخفض خسائرها الى اقصى حدّ»، والذي قد يعني مواصلة الانتاج. فحيث ان التكلفة الثابتة لدى المؤسسة هي ٥٥٠٠٠ دولار، فإن الانتاج عند النقطة جـ، سينجم عنه خسارة مقدارها ٢٠٠٠٠ دولار فقط. فيكون الموقف كالتالي : مواصلة العمل تعني خسارة ٢٠٠٠٠ دولار في حين ان التوقف عن العمل يعني خسارة ٥٥٠٠٠ دولار. وبالتالي يجب على المؤسسة ان تواصل الانتاج.

لفهم هذه النقطة، تذكر انه حتى لو لم تنتج المؤسسة أي شيء فما زالت ملزمة بتغطية التزاماتها التعاقدية. فعلى المدى القصير، يجب على المؤسسة ان تدفع النفقات الثابتة مثل الفوائد البنكية، وايجار معمل الاحذية، ورسوم رخصة معمل فابيولا، ومرتبات الاداريين. وميزان التكاليف في هذه الحالة هو التكاليف المتغيرة مثل ثمن المواد، واجور عمال الانتاج، والوقود. وسيكون من الافضل مواصلة العمل، عندما تكون س = ت ح، طالما ان الايرادات ناقص التكاليف المتغيرة تغطي جزءاً من التكاليف الثابتة.

وهذا يعطينا شرط التوقف عن الانتاج :

قاعدة التوقف عن الانتاج (Shutdown rule) : حين تهبط الاسعار لدرجة تصبح فيها الايرادات الكلية اقل من التكلفة المتغيرة، ويكون السعر أقل من متوسط التكلفة المتغيرة، فإن المؤسسة ستخفض خسائرها الى أقصى حدّ بالتوقف عن العمل.

ان انخفاض سعر السوق الى مستوى حرج بحيث تتساوى الايرادات تماماً مع التكلفة المتغيرة (أو ما يشابه ذلك، ان تتساوى



الشكل ٨ - ٣. منحنى عرض المؤسسة يتحرك نزولاً على منحنى ت ح الى نقطة وقف العمل .

يتطابق منحنى عرض المؤسسة مع منحنى ت ح طالما كانت الايرادات تتجاوز التكاليف المتغيرة. وحين يهبط السعر الى ما دون ن و، نقطة وقف الانتاج، تكون الخسائر اكبر من التكلفة الثابتة، وتوقف المؤسسة العمل. وبالتالي فإن الخط، المتصل ت ح - م١ هو منحنى العرض للمؤسسة.

الخسائر مع التكاليف الثابتة)، يطلق على هذه الحالة اسم : **نقطة وقف الانتاج** (Shutdown point). وحين تكون الاسعار اعلى من نقطة وقف العمل، فسوف تواصل الانتاج على طول منحنى التكلفة الحدّية، وسبب ذلك أنه على الرغم من ان المؤسسة تخسر، فقد تخسر أكثر بالتوقف عن العمل. أما بالنسبة للأسعار الادنى من نقطة وقف العمل، فإن المؤسسة لن تنتج اي شيء على الاطلاق، لأنها بوقف العمل لن تخسر سوى تكاليفها الثابتة.

يبين الشكل ٨ - ٣ نقطتي وقف الانتاج والتعادل لمؤسسة ما. تتحقق نقطة التعادل حين يتساوى السعر مع م ت، في حين ان مستوى وقف الانتاج يتحقق حين يتساوى السعر مع م ت م. لذلك، فإن منحنى العرض للمؤسسة هو الخط المتصل في الشكل ٨ - ٣. الذي يرتفع فوق المحور العمودي الى السعر المقابل لنقطة وقف العمل؛ ثم يقفز الى نقطة وقف الانتاج عند النقطة م١، حيث يتساوى س مع مستوى م ت م، ثم يتواصل صاعداً مع منحنى ت ح للأسعار الاعلى من سعر وقف الانتاج.

يقودنا تحليل ظروف وقف العمل الى نتيجة مفاجئة مؤداها: أن المؤسسات التي تسعى الى تحقيق اقصى ربح ممكن، قد تواصل على المدى القصير العمل رغم الخسارة. ويصح ذلك

خاصة بالنسبة الى المؤسسات التي تمتلك قدراً كبيراً من الرساميل والديون (كما هو الحال بالنسبة لشركات الطيران) ولديها بالتالي تكاليف ثابتة عالية؛ وغالباً مايكون الاستمرار في العمل رغم الخسارة اقل تكلفة من وقف العمل، والاستمرار في دفع التكاليف الثابتة والباهظة.

مثال : اغلاق صناعة التنقيب عن النفط. *أحد الامثلة الجيدة على قاعدة وقف الانتاج نجده في صناعة النفط. ففي العام ١٩٨٥، يوم كان سعر النفط ٢٧ دولاراً للبرميل، كان ثمة ٣٥ ألف بئر محفور في الولايات المتحدة. لكن في العام التالي، هبط عدد هذه الابار الى اقل من ١٩ الف بئر، وهو انخفاض يعادل النصف تقريباً. فهل جفت ابار النفط؟ كلا مطلقاً. بل ان ما حدث هو هبوط سعر النفط الى ١٤ دولاراً فقط للبرميل، فالأرباح هي التي جفت وليس الابار. ونتيجة لذلك أوقفت الشركات اجهزة الحفر. وقد حدث العكس ابان حرب الخليج في العام ١٩٩٠، فقد ارتفع سعر النفط وازداد نشاط اجهزة الحفر مع تطلع الشركات الى تحقيق ارباح اكبر في المستقبل.*

ب سلوك العرض في الصناعات المتنافسة

تركز بحثنا حتى الان على المؤسسات الفردية. لكن السوق التنافسي يضم العديد من المؤسسات، ويهمنا معرفة سلوك جميع هذه المؤسسات مجتمعة وليس سلوك مؤسسة واحدة. الان هل يمكننا الانتقال من المؤسسة الواحدة الى المؤسسات المتعددة؟ من معمل فابيولا للاحذية الى كامل صناعة الاحذية؟

جمع منحنيات العرض لجميع الشركات للحصول على منحنى عرض السوق

افرض اننا نتعامل مع سوق تنافسي للاحذية. عند مستوى سعر معين سيطرح المصنع أ كمية من الاحذية، وسيطرح المصنع ب كمية أخرى، والحال مماثل بالنسبة للمصانع ج، د الخ. وفي جميع هذه الحالات، تتحكم التكلفة الحدّية لكل مصنع ومعمل بالكمية المعروضة. والكمية «الكلية» التي طرحت في السوق حسب سعر معين هي «مجموع» الكميات الفردية التي عرضتها المعامل والمصانع حسب ذلك السعر.

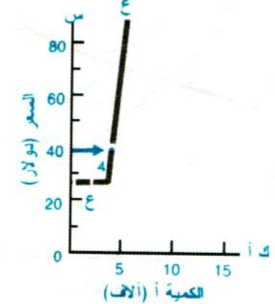
يقودنا هذا الاستنتاج الى العلاقة التالية بين العرض الفردي وعرض السوق :

للحصول على منحنى عرض السوق لسلعة ما، علينا ان نجمع بشكل افقي جميع منحنيات عرض المنتجين الافراد لتلك السلعة.

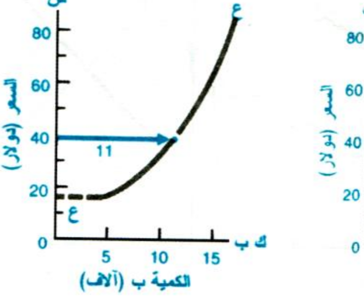
الشكل ٨ - ٤. اجمع منحنيات عرض الشركات جميعها لايجاد منحنى عرض السوق.

تبين الرسومات البيانية كيف يتكون منحنى عرض السوق ع ع من منحنيا عرض منفردين. نضيف افقياً الكميات التي تعرضها كل مؤسسة بسعر ٤٠ دولاراً للحصول على عرض السوق عند هذا السعره . وهذا ينطبق على كل سعر وعلى أي عدد من المؤسسات فإذا كان لدينا ١٠٠٠ مؤسسة مماثلة للمؤسسة أ، فإن منحنى عرض السوق سيبدو مماثلاً لمنحنى عرض المؤسسة أ مع تغير بمقدار الف ضعف في المقياس الافقي.

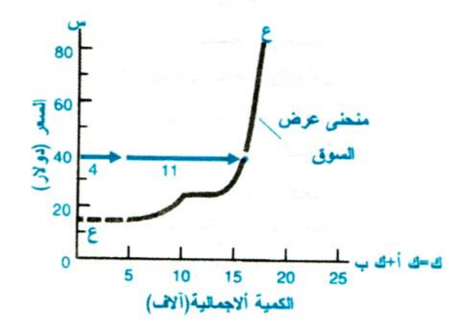
(أ) منحنى عرض المؤسسة أ



(ب) منحنى عرض المؤسسة ب



(جـ) منحنى عرض السوق



يبين الشكل ٨ – ٤ تلك العلاقة لمؤسستين اثنتين. للحصول على منحنى عرض الصناعة ع ع، اجمع افقياً، وحسب السعر نفسه، منحنيي عرض الشركتين ع ع . عند سعر مقداره ٤٠ دولاراً ستعرض المعمل أ ٤٠٠٠ وحدة. في حين يعرض ب ١١٠٠٠ وحدة. وبالتالي، فإن منحنى عرض الصناعة المبين في الشكل ٨ – ٤ (جـ) يجمع العرضين معاً، موجداً اجمالي عرض الصناعة البالغ ١٥ الف وحدة عند سعر ٤٠ دولاراً. إذا كان لدينا مليوني معمل ومصنع وليس اثنين فقط، فإن في وسعنا ايجاد مخرجات الصناعة، بجمع الكميات التي تنتجها كل تلك المصانع والمعامل. والجمع الافقي للمخرجات حسب كل سعر يعطينا منحنى عرض الصناعة.

توازن المدى القصير والمدى الطويل

عند بداية هذا القرن ساعد الاقتصادي العظيم الفرد مارشال، من جامعة كامبريدج على صياغة ادوات العرض والطلب، التي نستخدمها اليوم. وقد لاحظ ان تغير الطلب يعطي على المدى القصير، تعديلاً أكبر على السعر، وأقل على الكمية، مما قد يحدث على المدى الطويل. ويمكننا فهم هذه الملاحظة بالتمييز ما بين فترتين من فترات توازن السوق، التي تقابل فئتين من فئات التكلفة : (١) التوازن على المدى القصير، ويتم حين تستخدم أية زيادة أو نقصان في المخرجات الكمية الثابتة ذاتها من المنشأة أو المعدات (٢) التوازن على المدى الطويل، حين تكون جميع العوامل متغيرة، وبالتالي، يمكن للمؤسسات أن تتخلى عن المعامل القديمة، أو تبني معامل جديدة، ويمكن للمؤسسات جديدة دخول ميدان الصناعة ذاك، أو الخروج منه.

دعونا نوضح هذا التباين بمثال. خذ مثلاً سوق الاسماك الطازجة، الذي يمونه اسطول صيد محلي. افرض ان الطلب على السمك قد ازداد، هذه الحالة مبينة في الشكل ٨ – ٥ (أ) على شكل انتقال للمنحنى من ط ط الى ط١ ط١. مع ارتفاع السعر سيرغب الصيادون في زيادة انتاجهم. لكن على المدى القصير لا يمكنهم بناء قوارب جديدة، لكن يمكنهم استخدام عدد أكبر من الصيادين والعمل لفترات أطول. وزيادة المدخلات من العوامل المتغيرة، سينتج عدداً أكبر من السمك على طول منحنى العرض قصير المدى ع ق ع ق المبيّن في الشكل ٨ – ٥ (أ). ويتقاطع منحنى العرض قصير المدى، مع منحنى الطلب الجديد في ت١ وهي نقطة توازن المدى القصير.

أما على المدى الطويل، فإن الأسعار الاعلى ستدفع الى بناء المزيد من السفن، واجتذاب عدد أكبر من الصيادين الى هذه الصناعة، وحث مؤسسات جديدة على دخول هذه الصناعة. وهذا يعطينا منحنى العرض طويل المدى ع ط ع ط في الشكل ٨ – ٥ (ب) وتوازن المدى الطويل في ت٢. ويعطي تقاطع منحنى العرض طويل المدى، مع منحنى الطلب الجديد، توازن المدى الطويل الذي يتحقق حين تتكيف «جميع» الاوضاع الاقتصادية (بما في ذلك عدد السفن، وأحواض السفن، والمؤسسات) مع مستوى الطلب الجديد.

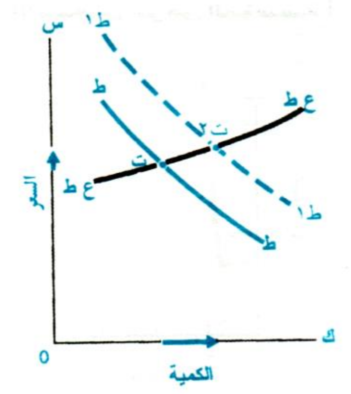
كان العام ١٩٩٠ هو الذكرى المئوية لاحد أشهر الاعمال الكلاسيكية في علم الاقتصاد، وهو «مبادىء علم الاقتصاد» (المجلد الأول). لالفرد مارشال (١٨٤٢ – ١٩٢٤). يقدم مارشال في هذا الكتاب العديد من المفاهيم التي طالعتها حتى الان مثل : تناقص المنفعة الحدّية، مرونة الطلب، فائض المستهلك، والمدى القصير والمدى الطويل. كما أكد مارشال

الشكل ٨ – ٥. تأثير زيادة الطلب على السعر يتباين حسب اختلاف المدد الزمنية.

نميز بين الفترات التي تسمح للمؤسسات بإجراء (أ) تعديلات على العمالة والعوامل المتغيرة (التوازن على المدى القصير) (ب) تعديل كامل لكافة العوامل، الثابتة والمتغيرة (التوازن على المدى الطويل). وكلما طال الزمن المتاح للتكيف كلما كانت مرونة استجابة العرض للتغير في السعر أكبر، وكان ارتفاع السعر أقل.

(أ) توازن المدى القصير

(ب) توازن المدى الطويل



على ضرورة ابقاء لاشياء الاخرى ثابتة عند تحليل سوق ما. وخلال تدريسه في جامعة كمبردج، انجلترا، خرّج مارشال جيلاً كاملاً من علماء الاقتصاد الانجليز، بمن فيهم جون ماينارد كينز الشاب. لكن على الرغم من كل النجاح الذي حققه فإن المجلد الثاني من ***مباديء علم الاقتصاد*** *– الذي كان يفترض فيه تغطية مباحث التجارة الخارجية، والعملة، وفرض الضرائب – لم يصدر قط.*

المدى الطويل لصناعة منافسة

على المدى الطويل تكون جميع التكاليف متغيرة. وهذا يعني أنه إذا كانت المؤسسة تخسر فإن في وسعها تسديد التزاماتها، وتسريح اداريها، وفسخ عقود ايجارها. في هذه الحالة، يكون لدينا «نقطة تعادل» حرجة، إذ لا يمكن للمؤسسة الراغبة في البقاء في ذلك العمل ان تتحمل السعر المنخفض على المدى الطويل. اي ان السعر على المدى الطويل، يجب أن يغطي التكاليف المدفوعة فعلاً، مثل اجور العمالة، والمواد والمعدات، والضرائب، والنفقات الاخرى، وتكلفة الفرصة الضائعة مثل عائد المنافسة على رأس المال الذي يستثمره المالك. وللبقاء في مجال العمل، يجب على المؤسسة ان تحقق «أرباحاً اقتصادية» قيمتها صفر أو أكثر، والتي تشمل ارباحاً نقدية، وتكاليف وايرادات الفرصة الضائعة، وهذا يعني أن السعر طويل المدى، يجب أن يكون مساوياً لمتوسط التكلفة الكلية طويلة المدى، أو أكثر منها.

ما الذي يحدث اذا هبط السعر على المدى الطويل الى ما دون مستوى التعادل الحرج والذي يغطي جميع تكاليف البقاء في العمل؟ ستبدأ المؤسسات التي لا تحقق ربحاً في ترك الصناعة. وسيتحول منحنى عرض السوق الى اليسار، وسوف يرتفع السعر (ارسم مخططاً بيانياً لنفسك». وفي النهاية، يرتفع السعر بحيث يصبح مربحاً.

لكن العملية تعمل في اتجاه مغاير أيضاً. افرض ان السعر على المدى الطويل اعلى من متوسط التكلفة الكلية على المدى الطويل. لذلك فإن على المؤسسات تحقق ارباحاً اقتصادية موجبة. الان افرض ان الدخول الى تلك الصناعة متاح للجميع على المدى الطويل، بحيث يمكن لأي عدد من الصناعات التي تنتج السلعة ذاتها وبالتكلفة ذاتها مثلها مثل الصناعات القائمة. في هذه الحالة، تجتذب احتمالات تحقيق الارباح مؤسسات جديدة الى هذا الحقل، فينتقل منحنى العرض الى اليمين، فيهبط السعر. وفي نهاية الامر يهبط كثيراً بحيث لايعود دخول هذه الصناعة مجدياً لأي شخص.

الخلاصة هي انه على المدى الطويل، يميل السعر في صناعة ما ناحية النقطة الحرجة حيث تغطي مؤسسات متشابهة كامل تكاليفها التنافسية وحسب. وأي سعر اقل من هذا السعر الحرج سيدفع المؤسسات الى ترك تلك الصناعة على المدى الطويل الى ان يعود السعر مساوياً لمتوسط التكلفة. واي سعر اعلى من هذا السعر الحرج سيدفع مؤسسات جديدة الى دخول هذه الصناعة، مما يدفع سعر السوق، على المدى البعيد، الى الانخفاض مرة اخرى الى سعر التوازن حيث تغطى جميع التكاليف التنافسية.

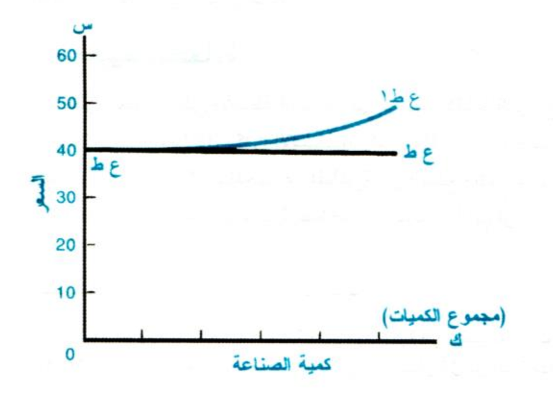
حين تقوم الصناعة على مؤسسات متنافسة لها منحنيات تكلفة متشابهة، وحين يكون في وسع هذه المؤسسات الدخول والخروج بحريّة من هذه الصناعة، فإن حالة التوازن على المدى الطويل هي عندما يساوي السعر التكلفة الحدّية، وتساوي متوسط التكلفة الادنى لكل مؤسسة مماثلة. س = ت ح = م ت الادنى بعيد المدى = سعر التعادل.

وهذه هو شرط التوازن على المدى الطويل بان «يساوي الربح الاقتصادي صفراً».

العرض الصناعي على المدى الطويل. ما هو شكل منحنى العرض على المدى الطويل لصناعة ما ؟ افرض ان بامكان مؤسسات متماثلة الدخول بحرية الى سوق صناعة معينة. فإذا استخدمت المؤسسات المماثلة مدخلات عامة شائعة، مثل العمالة

الشكل ٨ - ٦. يعتمد عرض الصناعة طويل المدى على أوضاع التكلفة

مع حرية الدخول والخروج الى الصناعة وتمكن المؤسسات من الانتاج على منحنيات تكلفة متماثلة ولا تتغير، فإن منحنى العرض على المدى الطويل ع ط ع ط يكون افقياً عند متوسط التكلفة الادنى أو سعر التعادل لكل مؤسسة. إذا استخدمت الصناعة عاملاً محدّداً، مثل قطعة ارض نادرة محاذية للشاطيء، فإن منحنى العرض على المدى الطويل سيميل الى اعلى مثل ع ط ع ط، حيث ان الانتاج الاعلى يستخدم مدخلات ملائمة بقدر أقل.



غير الماهرة التي يمكن اجتذابها من مختلف الجهات دون التأثير على أسعار تلك المدخلات، فإننا نحصل على حالة من التكاليف الثابتة التي يوضحها منحنى العرض الافقي ع ط ع ط في الشكل ٨ - ٦.

بعكس ذلك، افرض ان بعض المدخلات المستخدمة في الصناعة متوفرة بكميات قليلة نسبياً - مثل قطعة ارض خصبة لزراعة الكرمة أو شاطيء مميز لقضاء عطلات الصيف. عندها يكون منحنى العرض مائلاً الى اعلى كما في الخط ع ط ع ط$_م$ في الشكل ٨ - ٦.

فما السبب في ان منحنى العرض طويل الامد للصناعات التي تستخدم عوامل نادرة يميل الى اعلى؟ يتوجب علينا هنا ان نستشهد بقانون تناقص العوائد. ففي حالة الأرض المميزة لزراعة الكرمة، حين تستخدم المؤسسات مدخلات متزايدة من العمالة على مساحة ثابتة من الأرض، فإنها تحصل على زيادة تتناقص باستمرار من عنب النبيذ المنتج، لكن كل وحدة من العمالة تكلف الاجر ذاته، وبالتالي فإن ت ح للنبيذ ترتفع، ويعني هذا الارتفاع طويل المدى في ت ح ان منحنى العرض يجب ان يرتفع على المدى الطويل.

فما الذي يمكننا استخلاصه عن وضع الاربحية في النظام الرأسمالي على المدى الطويل؟ لقد وجدنا ان قوى التنافس تميل الى دفع المؤسسات والصناعات نحو حالة اللاربح على المدى الطويل. فالصناعات التي تحقق ربحاً تميل الى جذب مؤسسات جديدة لدخول مجالها، وبذلك تدفع الأسعار الى الانخفاض، والأرباح ناحية الصفر. وفي المقابل، فإن الصناعات التي تعاني من خسائر، تميل الى دفع المؤسسات خارجاً في إطار سعيها لايجاد صناعات لديها فرص افضل للربح. عندها تميل الاسعار والارباح الى الارتفاع. «لذلك فإن التوازن بعيد المدى في صناعة تنافسية هو توازن من دون ارباح اقتصادية».

ج كفاءة الأسواق التنافسية وعدالتها

تقييم آلية السوق

احد ملامح العقد الماضي البارزة هي «اعادة اكتشاف السوق». فقد تخلت الدول في مختلف أنحاء العالم عن الاقتصاد الموجه، واللوائح التنظيمية الحكومية ثقيلة الوطأة لصالح التنسيق السلس لليد الخفية. وبعد ان راجعنا العمليات الأساسية للأسواق التنافسية، دعونا نسأل عن مدى حسن أدائها. هل تستحق علامات عالية لاشباعها حاجات الناس الاقتصادية؟ وهل يحصل المجتمع على العديد من البنادق والكثير من الزبدة مقابل كمية محددة من المدخلات؟ أم أن الزبدة تذوب قبل أن تصل الى المتاجر، في حين أن البنادق تتكدس؟

مفهوم الكفاءة

يكمن الجواب على الأسئلة السابقة في مفهوم كفاءة التوزيع (أو بإختصار الكفاءة). يكون الاقتصاد كفؤاً إذا ما تم تنظيمه بحيث يزود المستهلكين بالمجموعة المطلوبة من السلع والخدمات، مع أخذ موارد الاقتصاد والتكنولوجيا بعين الاعتبار[1] أي أن:

كفاءة التوزيع (allocative efficiency) (أو الكفاءة) تحدث حين لا يكون ثمة طريقة لاعادة تنظيم الانتاج تجعل شخصاً ما افضل حالاً من دون جعل شخص آخر أسوأ حالاً. وفي ظل كفاءة التوزيع، لا يمكن زيادة اشباع شخص، ما أو زيادة منفعته الا بخفض منفعة شخص آخر.

يمكننا أن نفكر بمفهوم الكفاءة باستخدام مبدأ حدود امكانية الانتاج (ح أ أ). فمن الواضح أن الاقتصاد لا يكون كفؤاً ان كان داخل ح أ أ. وإذا ما انتقلنا إلى خارج ح أ أ، فلن يعاني أي شخص من انخفاض المنفعة. كحد أدنى، يكون الاقتصاد الكفؤ عند حدود إمكانية انتاجه. لكن الكفاءة بحد ذاتها لا تتطلب انتاج الخليط المناسب من السلع وحسب، بل توزيع تلك السلع أيضاً على المستهلكين لزيادة اشباعهم الى اقصى حدّ ممكن.

كفاءة التوازن التنافسي

احدى النتائج الرئيسية لعلم الاقتصاد هي ان الموارد يتم توزيعها عن طريق الأسواق التنافسية بكفاءة. وتفترض هذه النتيجة المهمة ان جميع الأسواق تنافسية بالكامل. كما تفترض ان ليس هناك مؤثرات خارجية كالتلوث مثلاً، ولا تقول شيئاً عن عدالة توزيع الدخل في الأسواق التنافسية. وقد استخدمنا في هذا الفصل مثالاً مبسطاً لتوضيح المبادىء العامة التي تقوم عليها

(١) يطلق على مفهوم الكفاءة أيضاً «كفاءة باريتو» نسبة الى ويلفريدو باريتو (١٨٤٨ - ١٩٢٣) عالم الاقتصاد الايطالي الذي كان أول من طرح هذا المفهوم.

كفاءة الأسواق التنافسية.

خذ مثلاً وضعاً مثالياً حيث جميع الافراد متشابهين، اضافة لذلك افرض : (أ) ان كل شخص يعمل في انتاج الغذاء. فمع ازدياد عدد السكان تتقلص اعمالهم وساعات فراغهم، ويزداد التبرم من كل ساعة عمل اضافية. (ب) كل وحدة اضافية تستهلك من الطعام تعطي منفعة حدّية (م ح) تتناقص بإستمرار[1]. (جـ) حيث أن انتاج الطعام يتم في مناطق معينة من الأرض، لذلك وحسب قانون تناقص العوائد، فإن كل دقيقة اضافية من العمل تعطي كمية من الطعام تقل باضطراد.

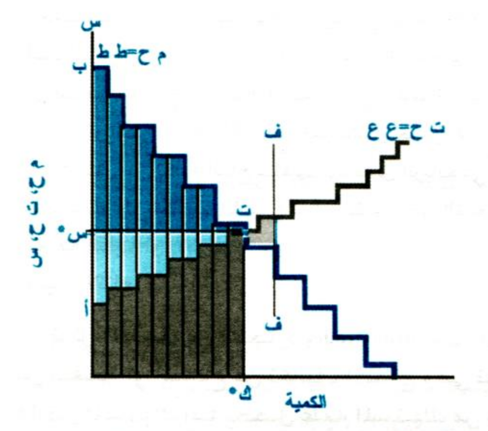
يبين الشكل ٨ – ٧ العرض والطلب لاقتصادنا التنافسي المبسط. فحين نجمع أفقياً منحنيات العرض المتماثلة لمزارعينا المتشابهين، نحصل على منحنى التكلفة الحدّية المائل صعوداً. وكما رأينا في صفحة سابقة من هذا الفصل، فإن منحنى ت ح هو أيضاً منحنى عرض الصناعة، وبالتالي فإن الشكل يوضح أن ت ح = ع ع. علاوة على ذلك، فإن منحنى الطلب هو المجموع الافقي لمنحنيات المنفعة الحدّية للأفراد المتشابهين (أو منحنى الطلب على الغذاء)؛ وهي ممثلة بالمنحنى المتدرج الهابط إلى أسفل م ح = ط ط الخاص بالطعام في الشكل ٨ – ٧.

يبيّن تقاطع المنحنى ع ع مع المنحنى ط ط التوازن التنافسي للطعام. فعند النقطة ت، يعرض المزارعون بالضبط ما يريد المستهلكون شراءه حسب سعر السوق المتوازن. وسيجدّ كل شخص في العمل للوصول الى النقطة الحرجة، حيث يتقاطع منحنى المنفعة الحدّية النازل لاستهلاك الطعام، مع منحنى التكلفة الحدّية لإنتاج الطعام الصاعد إلى أعلى.

إن تحليلاً دقيقاً لهذا التوازن التنافسي سيبين لنا أنه كفؤ. عند نقطة التوازن التنافسي ت في الشكل ٨ – ٧، سيحظى المستهلك بمنفعة اعلى مما يمكن أن يحصل عليه من أي توزيع آخر ممكن للموارد. والسبب في ذلك أن المنفعة الحدّية (م ح) للسلعة المستهلكة عند نقطة التوازن التنافسي ت تساوي السعر (س)، والذي بدوره يساوي التكلفة الحدّية (ت ح) لانتاج السلعة. وكما تبين العملية التالية المكونة من ثلاث خطوات، فإذا كانت م ح = س = ت ح، فإن التوزيع يكون كفؤاً.

١ – س = م ح. يختار المستهلكون شراء الأطعمة بحيث يكون س = م ح. ونتيجة لذلك، فسوف يكسب كل شخص وحدات منفعة من الاشباع تناسب سعر آخر وحدة استهلكها من الطعام.

٢ – س = ت ح. كمنتجين، فإن كل شخص يعرض جهده المبلل بالعرق ليصل الى النقطة التي يصبح فيها سعر الطعام مساوياً تماماً للتكلفة الحدّية لآخر وحدة معروضة من الطعام (المقصود من ت ح هنا تكلفة المنفعة الضائعة لوقت الفراغ، والمنفعة السلبية للعمل الفعلي الضرورية لانتاج آخر وحدة من الطعام). فالسعر إذاً هو وحدات المنفعة التي ضاعت بالعمل



الشكل ٨ – ٧. عند نقطة التوازن التنافسي ت، تتوازن التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية للطعام توازناً تاماً.

سيحضر العديد من المزارعين – المستهلكين موادهم الغذائية الى السوق. ويجمع المنحني ت ح = ع ع المتدرج صعوداً جميع منحنيات التكلفة الحدّية، في حين أن المنحنى م ح = ط ط يمثل تقيم المستهلك للطعام. عند نقطة التوازن التنافسي للسوق ت، فإن الكسب الحدّي لآخر وحدة من الطعام يساوي تماماً تكلفة العمالة الحدّية اللازمة لانتاج آخر وحدة من الطعام عند المستوى ف ف.

تبين المساحة الداكنة الواقعة تحت الخط المتدرج أ ت تكلفة انتاج الطعام (المنفعة السلبية للعمالة). أما المساحة المقطعة على شكل مستطيلات والواقعة تحت م ح وفوق خط ت ح فهي المكاسب الصافية من المتاجرة، أو فائض منفعة الطعام عن تكلفة انتاجية، تبلغ مكاسب التجارة اقصى حدّ لها عند ت : المساحة الصغيرة الى يمين ت تبين الخسارة الاقتصادية الناجمة عن انتاج كميات زائدة من الطعام عند ف ف.

(١) لتبسيط التحليل نتبنى «مقياساً نقدياً» للمنفعة. بشكل أدق، نعدل أداة قياس المنفعة بحيث تكون المنفعة الحدّية لساعة من وقت الفراغ ثابتة دائماً، وقيمتها دولار واحد. يمكننا بعد ذلك التعبير عن جميع الأسعار حسب ما تساويه بالدولار من وحدات فراغ، وكذلك الحال بالنسبة لوحدة المنفعة في هذا المقياس النقدي.

خلال تلك الفترة القصيرة اللازمة لإنتاج آخر وحدة من الطعام.

٣ - بوضع هاتين المعادلتين معاً، نرى ان م ح = ت ح. «وهذا يعني أن وحدات المنفعة المكتسبة من آخر وحدة استهلكت من الطعام، تساوي تماماً وحدات المنفعة، التي فقدت بالعمل الشاق اللازم لإنتاج آخر وحدة من الطعام».

وهذا الشرط بالضبط - أي الكسب الحدّي الذي يحصل عليه المجتمع من آخر وحدة استهلكت يساوي التكلفة الحدّية التي يدفعها المجتمع عن آخر وحدة انتجت - هو الذي يضمن كفاءة التوازن التنافسي.

المكاسب من التجارة

يمكننا استخدام هذا المثال لتحديد المكاسب من التجارة، وهي التعميم لمفهوم فائض المستهلك. ذكرنا في الفصل ٥ أن فائض المستهلك هو زيادة قيمة أو منفعة سلعة ما، بالنسبة الى المستهلك عن السعر المدفوع ثمناً لتلك السلعة. وفي معظم الاحوال يكون لدينا فائض أكبر، ان كان السوق يعمل بشكل حسن، لان المنتجين يتلقون أكثر من تكلفة انتاج سلعهم. ومجمل الزيادة في اشباع المستهلك على تكاليف الانتاج تمثل المكاسب من التجارة، أو المنفعة الكلية أو الاشباع الذي يولده اقتصاد ما، زيادة على تكاليف الانتاج.

تمثل المكاسب من التجارة (gains from trade) ما يزيد من منفعة أو اشباع عن تكاليف الانتاج وهي تساوي فائض المستهلك (ما يحصل عليه المستهلك من منفعة زيادة على السعر المدفوع) اضافة الى الايرادات الزائدة عن التكلفة التي يحصل عليها المنتج.

يبيّن الشكل ٨ - ٧ المكاسب من التجارة من مثالنا المبسط عن الاقتصاد الزراعي. وتمثل كل شريحة من الشرائح العلوية الفائض على وحدة الطعام، قيست بالفارق ما بين م ح لتلك الوحدة و ت ح لانتاج تلك الوحدة من الطعام. القطعة المظللة الواقعة ما بين خط م ح وخط ت ح هي اجمالي المكاسب من التجارة. عند النقطة ت تبلغ تلك المساحة أقصى حدّ لها، مما يعني أن الفائض الكلي من الاقتصاد قد بلغ حده الأقصى.

لاحظ انه اذا عمل الاقتصاد عند أي نقطة عدا نقطة التوازن التنافسي ت في الشكل ٨ - ٧، فسوف يكون غير كفؤ. افرض ان المخرجات قد ارتفعت لسبب ما عن النقطة ت الى الخط ف ف. ونظراً لأن منحنى ت ح يقع فوق منحنى م ح بالنسبة للمخرجات الزائدة عن نقطة التوازن ت، فإن الناس سيخسرون منفعة لان الطعام الاضافي الذي انتج، لا يستحق ساعات العمل الإضافية الشاقة، التي انقضت في انتاجه، والمساحة الصغيرة الواقعة بين كل من منحنى «ت ح» و «م ح» وبين ت والخط ف ف هي مقياس للخسارة في المنفعة الناجمة عن اتباع مستوى من المخرجات اعلى من المطلوب.

بناء على ذلك نقدم الطرح الاساسي التالي : تبلغ المكاسب من التجارة حدها الاقصى في التوازن التنافسي عندما تكون س = م ح = ت ح.

التوازن مع تعدد الاسواق

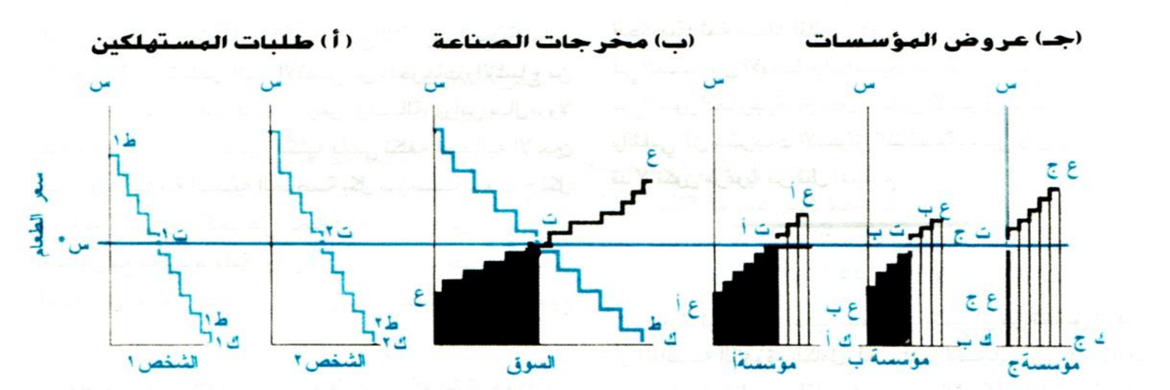
دعونا الان ننتقل من مثالنا البسيط عن المزارعين - المستهلكين المتشابهين - الى اقتصاد يضم ملايين المؤسسات المختلفة، ومئات الملايين من الناس، وعدداً لا يحصى من السلع. فهل يمكن لاقتصاد تنافسي بالكامل أن يكون كفؤاً في هذا العالم الشديد التعقيد ؟

الجواب هو نعم، ويخضع لبعض المتطلبات المهمة التي سنتناولها في مكان آخر من هذا الفصل. بالنسبة للصناعات التي لديها العديد من المستهلكين ممن هم على قدر معقول من الاطلاع، والعديد من المنتجين المتنافسين، وليس ثمة عوامل خارجية معرقلة، فإن نظاماً من الاسواق المتنافسة بشكل كامل، سيدفع المكاسب من التجارة الى أقصى حدّ ويستحق وسام عالم الاقتصاد الذهبي، للكفاءة في التوزيع.

يبيّن الشكل ٨ - ٨ كيف يمكن لنظام تنافسي ان يحقق التوازن ما بين المنفعة والتكلفة لسلعة واحدة في ظل وجود مؤسسات ومستهلكين غير متشابهين. على اليسار، نجمع بشكل افقي منحنيات الطلب لجميع المستهلكين، للحصول على منحنى طلب السوق ط ط في الوسط. أما على اليمين، فنجمع منحنيات ت ح للمؤسسات المختلفة، للحصول على منحنى عرض الصناعة ع ع في الوسط.

عند التوازن التنافسي في النقطة ت، يحصل المستهلكون الى اليسار على الكمية التي يرغبون شراءها بسعر يعكس تكلفة حدّية اجتماعية كفؤة. على اليمين، يوزع سعر التوازن في السوق الانتاج بكفاءة ما بين المؤسسات. المنطقة المظللة تحت الخط ع ع، في الوسط، تمثل المجموع المصغر لمساحات التكلفة المظللة الموجودة على اليمين. وتضبط كل مؤسسة مخرجاتها بحيث أن ت ح = س. تتحقق كفاءة الانتاج لأنه ليس هناك من طريقة لاعادة التنظيم تسمح بإنتاج مستوى المخرجات ذاته من الصناعة بتكلفة أقل.

تعدد السلع. لا ينتج اقتصادنا الطعام وحسب، بل أيضاً الملابس، والأفلام، والرحلات السياحية، وغير ذلك الكثير. فكيف



الشكل ٨ - ٨. الاسواق التنافسية تحقق التكامل بين طلبات المستهلكين وتكاليف المنتجين.

(أ) الطلبات الفردية مبينة الى اليسار. نجمع منحنيات طلب المستهلكين بشكل افقي كي نحصل على منحنى طلب السوق ط ط في الوسط.

(ب) يجمع السوق طلبات المستهلكين جميعاً وعروض المؤسسات للوصول الى توازن السوق عند النقطة ت. ويبين خط سعر السوق الافقي اين يصل كل واحد من المستهلكين الموجودين الى اليسار، وكل واحد من المنتجين الموجودين الى اليمين، نقطة التوازن عند الخط س. انظر كيف تتعادل منفعة المستهلك الحدّية (م ح) مع التكلفة الحدّية (ت ح) لكل مؤسسة عند السعر س *، وتؤدي بذلك الى كفاءة التوزيع.

(جـ) تصل الأرباح الى اقصى حدّ لها، بالنسبة الى كل مؤسسة منافسة ، حين نحصل على منحنى العرض من منحنى التكلفة الحدية [ت ح] الصاعد. تُصور المساحة المظللة تكلفة الانتاج عند ت لكل مؤسسة. وحين تكون الأسعار مساوية للتكلفة الحدّية، تنتج الصناعة مخرجات بأدنى تكلفة كلية ممكنة.

يمكن تطبيق تحليلنا حين يتوجب على المستهلكين الاختيار ما بين العديد من المنتجات؟

المبادىء متشابهة تماماً، لكننا الان سنذكر شرطاً اضافياً آخر : فالمستهلكون الساعون لتحقيق اقصى منفعة، يوزعون نقودهم على مختلف السلع الى أن تصبح المنفعة الحدّية لاخر دولار متساوية لكل السلع التي يتم استهلاكها. في هذه الحالة، وطالما ان الشروط التي بحثناها قبل قليل قد تمت تلبيتها، يحقق الاقتصاد التنافسي كفاءة، مع وفرة في السلع وعوامل الانتاج.

بكلمات اخرى، يكون الاقتصاد في ظل المنافسة الكاملة كفوءاً حين تتوافق المنافع والتكاليف الاجتماعية والخاصة. ويجب على كل صناعة أن توازن ت ح مع م ح . مثلاً، إذا كانت التكلفة الحدّية للمشاهدة افلام السينما ضعف ت ح للهامبرجر، عندها يجب أن يكون سعر مشاهدة الافلام، ومنفعتها الحدّية أيضاً ضعف تلك التي للهامبرجر. في هذه الحالة فقط تتساوى المنافع الحدّية مع الأسعار مع التكاليف الحدّية. ومن خلال المساواة بين الاسعار والتكلفة الحدّية، تضمن المنافسة ان يتمكن الاقتصاد من تحقيق كفاءة التوزيع.

ان سوق المنافسة الكاملة هي أداة للتأليف بين الامور التالية: (أ) استعداد الناس المالكين للنقود لدفعها ثمناً للسلع والذي يتمثل بالطلب مع، (ب) التكاليف الحدّية لتلك السلع التي تتمثل بعروض المؤسسات. وفي ظل ظروف معينة، تضمن المنافسة الكفاءة، حيث لا يمكن رفع منفعة أي مستهلك من دون خفض منفعة مستهلك آخر. وهذا يصح حتى في عالم فيه العديد من العوامل والمنتجات.

الدور المركزي للتسعير وفق التكلفة الحدّية

ركز هذا الفصل على أهمية المنافسة، والتكلفة الحدّية لتحقيق توزيع كفؤ للموارد. لكن اهمية التكلفة الحدّية أبعد بكثير من المنافسة الكاملة. واستخدام التكلفة الحدّية لتحقيق كفاءة الانتاج يمكن تطبيقها على أي مجتمع أو مؤسسة تحاول الاستفادة الى أقصى حد ممكن من مواردها (سواء كان ذلك الكيان ذا اقتصاد رأسمالي أو اشتراكي، أو كانت منظمة هدفها تحقيق أقصى قدر من الأرباح أو لا تهدف للربح، جامعة أو دار عبادة، أو حتى عائلة).

«الدور الأساسي للتكلفة الحدّية في اقتصاد السوق هو

التالي : فقط حين تتساوى الأسعار مع التكاليف الحدّية، يكون الاقتصاد قد استخلص الحد الأقصى من المخرجات والإشباع من الموارد النادرة المتوفرة له، من أرض، وعمالة، ورأس مال». ولا تنتج أية صناعة مخرجاتها الكلية بأدنى تكلفة اجمالية الا حين تتساوى التكلفة الحدّية الخاصة بكل مؤسسة مع ت ح لكل مؤسسة اخرى - كما هي الحال حين تضبط كل ت ح بحيث تتساوى مع تسعيرة عامة. ولا يكون المجتمع عند حدود إمكانيات انتاجه الا عندما يتساوى السعر، مع التلكفة الحدّية لجميع المؤسسات.

واستخدام التكلفة الحدّية كعلامة على كفاءة توزيع الموارد يمكن تطبيقها على جميع الأنظمة الاقتصادية، وليس المؤسسات التي هدفها الربح فقط. لنقل مثلاً انك تعتقد أن صيغة جديدة من «اشتراكية السوق» يجب أن تحل محل اقتصاد التخطيط المركزي في روسيا أو الصين. من المؤكد أن مؤسساتك الاشتراكية ترغب في انتاج القمح بكفاءة. تتطلب الكفاءة ان تحدد التكلفة الحدّية لانتاج القمح والسلع الأخرى بموازنة السعر مع التكلفة الحدّية لكل مزرعة وشركة [٣].

أو إذا كنت مدافعاً وطنياً أو عالمياً عن البيئة، وتسعى الى إبطاء عملية ارتفاع درجة حرارة الأرض أو تنظيف المحيطات، فسوف تجد أن التكلفة الحدّية مهمة جداً لتحقيق اهدافك البيئيّة بأكثر الطرق كفاءة. فعن طريق ضمان ان تكون التكاليف الحدّية لخفض اطلاق الملوثات، أو لتنظيف البيئة قد تساوت في كل قطاع، يمكنك أن تضمن بأن اهدافك البيئية قد تحققت بأدنى التكاليف المكنة. حتى الاهداف النبيلة يجب تحقيقها بكفاءة في عالم الندرة.

الحدود المفروضة على الكفاءة في الأسواق التنافسية

انتبه: الاقتصاد لا يعيش على الأسواق فقط. *تحدثنا في هذا الفصل عن الخواص البارزة للكفاءة في أسواق متنافسة. ومع ذلك فإن لدى الولايات المتحدة اقتصاداً مختلطاً، يجمع ما بين الأسواق الخاصة، وعناصر من التدخل الحكومي. فما السبب في أن الدول التي ارتضت لنفسها اقتصاد السوق ما زالت تعتمد على التدخلات الحكومية؟ ثمة سببان لذلك : الأول: ان من الصعب تحقيق الكفاءة في العديد من الأوضاع الواقعية، عند حدوث تلوث أو غير ذلك من الأمور الخارجية، أو حين لا تكون الاسواق تنافسية بالكامل. والثاني: أن مخرجات الاسواق التنافسية، حتى وان كانت كفوءة، قد لا تكون مرغوبة من قبل المجتمع.*

الأسواق غير الكفوءة

دعونا نبحث في سبب عدم تمكن الاسواق من تحقيق الكفاءة أو المنافسة الكفوءة بالكامل. أحد اهم الاسباب: وجود مؤثرات خارجية مثل التلوث. فإذا سكبت بعض الشركات نفاياتها السامة في النهر دون أن تدفع ما يترتب عليها للمجتمع مقابل ذلك النشاط، فسوف يصبح لدينا فائضٌ من السموم في النهر. وفي هذه الحالة سيكون السعر مساوياً للتكلفة الحدّية الخاصة بتلك الشركة، لكنه لا يتساوى مع التكاليف الحدّية للمجتمع. سوف نؤجل هذا الموضوع المهم حتى الفصل ١٩ المتعلق بتحليل اقتصاديات البيئة.

قد تنهار الكفاءة أيضاً ان كان في السوق احتكارات أو مجموعات احتكارية (اي ان يسيطر على السوق عدد قليل من الشركات. فإذا حدث ذلك، فإن السعر لن يتساوى بالضرورة مع التكلفة الحدّية لتلك السلع. وسوف نرى في الفصلين التاليين ان الاحتكارات الفردية، أو احتكارات القلة تُنتج عادة أقل من الكمية الكفوءة . وهذا النوع من التعطل يحدث بشكل خاص حين يكون لدينا وفورات في الحجم في احدى الصناعات، بحيث يهبط معدل التكلفة مع ازدياد الانتاج. فكلما كبر حجم الشركة، كلما كان في امكانها خفض تكلفة منتجاتها، مما يعني ان لها ميزة على الشركات المنافسة الاصغر حجماً.

هناك أيضاً بعض الانحرافات المهمة الاخرى عن المنافسة الكاملة. فبعض السلع، مثل الرعاية الصحية، لا تباع وتشترى في الأنواع المعتادة من الاسواق، لذلك قد لا ينطبق مفهوم الكفاءة عليها. وقد تعاني اسواق اخرى، مثل سوق السيارات المستعملة، من مشاكل المعلومات، حيث يصعب على المشتري معرفة ما إذا كانت حالة السيارة جيدة أو سيئة. وفي مثل هذه الحالة أيضاً، يصعب تحقيق الكفاءة.

لاحظ أن جميع تلك المشاكل هي من المشاكل الشائعة، الموجودة في كل زاوية من زوايا الاقتصاد. ولا يعني ذلك ان اقتصاد الولايات المتحدة غير كفؤ، فهو ليس كذلك، لان قوى المنافسة قوية للغاية. لكن من المهم أن نتذكر بأن قلة من الاسواق تنطبق عليها جميع المعايير الضرورية لضمان منافسة كاملة وعلى درجة عالية من الكفاءة .

---

(٣) تقاسم عالم الرياضيات والاكاديمي السوفياتي ل. في. كانتوررفيتش في العام ١٩٧٥ مع اخرين جائزة نوبل في الاقتصاد لبحثه الأصيل والمعمق حول استخدام آلية التسعير المثالية في اقتصاد يخطط مركزياً.

الكفاءة مقابل العدالة

دعونا الان نطلق التحذير الثاني المتعلق بأداء اقتصاد السوق. حتى إذا كان لدينا اسواق تعمل في ظل منافسة كاملة في جميع المجالات الاقتصادية، فليس في استطاعتنا القول ان المنافسة الحرة تعطي اكبر قدر من السعادة لاكبر عدد من الناس. ولا أن ينجم عنها بالضرورة أفضل استغلال ممكن للموارد. فما السبب ؟ لأن القوة الشرائية التي يمتلكها الناس ليست متساوية. فبعضهم فقير للغاية دون ان يكون لهم ذنب في ذلك، وبعضهم ثري للغاية دون أن يكون لهم فضل في ذلك. وبالتالي فأن الثقل المالي الذي تقوم عليه منحنيات الطلب الفردية، قد لا يبدو عادلاً.

قد يكون نظام الاسواق والاسعار نظاماً تحظى فيه الاقلية بمعظم الدخل والثروة. والتي قد تكون ورثت اراضي المجتمع الشحيحة أو انها تمتلك اجازات استثمار حقول النفط القيّمة. وقد يكون الاقتصاد ذو كفاءة عالية ويستخلص كمية كبيرة من البنادق والزبدة من موارده، لكن القلة الثرية تأكل الزبدة، أو تطعمها لكلابها المدللة في حين ان البنادق لا تفعل شيئاً سوى حماية زبدة الاثرياء.

المجتمع لا يعيش على الكفاءة وحدها. فالفلاسفة والعامة يتساءلون، كفاءة من أجل «ماذا»؟ ومن أجل «من» ؟ وقد يختار المجتمع أن يغير التوازن الاقتصادي القائم على «حرية العمل» لصالح تحسين العدالة أو الانصاف في توزيع الدخل والثروة. فقد يقرر المجتمع التضحية بالكفاءة لتحسين العدالة.

ان الصراع ما بين الكفاءة والانصاف هو احد اعمق مسائل القيم التي يواجهها المجتمع. فهل المجتمع راض عن النتائج لمجرد ان اكبر كمية ممكنة من الخبز قد تم انتاجها ؟ أم أن الديمقراطيات الحديثة ستأخذ أرغفة من الأثرياء وتعطيها للفقراء ؟

ليس ثمة أجوبة صحيحة على هذه الأسئلة. فهي اسئلة معيارية تتم الاجابة عليها في ميادين السياسة من قبل الناخبين الديمقراطيين أو المخططين الأوتقراطيين. ولا يمكن لعلم لاقتصاد كعلم موضوعي أن يشير الى الخطوات التي يجب على الحكومات اتخاذها لتحسين المساواة. لكن في وسع علم الاقتصاد أن يقدم بعض الافكار حول كفاءة مختلف السياسات الحكومية المؤثرة في توزيع الدخل والاستهلاك.

العديد من التدخلات المباشرة في السوق هي محاولات لتعزيز العدالة أو لحماية فئات معينة من قوى عرض وطلب لا تخضع لإرداتهم. ومن تقدم لهم هذه المساعدة هم في بعض الاحيان فقراء، وأحياناً موسرين. مثلاً، برامج الزراعة التي تقيد الانتاج وترفع سعر الحبوب، ترفع دخل جميع المزارعين، الفقراء منهم والأغنياء. اصدار الحكومة لقرار يلزم جميع المؤسسات بتقديم تأمين صحي لجميع العاملين لديها يبدو أمراً جيداً. الا انه قد يعني ارتفاع تكلفة التوظيف، بحيث تختار المؤسسات الا تستخدم عمالاً غير ماهرين، أو عمالاً بدوام جزئي، أو عمالاً مصابين بالايدز. يكون تدخل الحكومة في السوق، في هذه الحالة، هو لحماية فئة معنية، إلا أنه قد يتسبب في عدم الكفاءة، أو حتى ان يعطي نتائج عكسية.

يعتقد علماء الاقتصاد أن تدخل الحكومة الزائد في السوق هو طريقة غير كفوءة لتصحيح توزيع الدخل. وغالباً مايكون في الامكان تحقيق الهدف ذاته وبطريقة اكثر كفاءة باستخدام «الضرائب والمساعدات النقدية» (أو «الدفعات التحويلية» حسب التعبير المستخدم) لاعادة توزيع الدخل. وبدلاً من التدخل في سوق العمالة أو سوق القمح عن طريق رفع الحدّ الادنى للأجور أو دعم الخبز، يمكن للحكومات خفض عدم المساواة في الدخل بفرض الضرائب على أصحاب المداخيل العالية ودعم اجور اصحاب الدخل المتدني.

ان الاعتماد بشكل أساسي على الضرائب والمساعدات النقدية له فائدة مضاعفة. أولاً، تسمح هذه الطريقة للأسواق التنافسية بأن تنتج بشكل كفؤ وتمنع عرقلتها بسبب القيود السعرية أو القيود الكمية. وثانياً، بتحديد برامج المساعدات وقصرها على المستحقين، تنخفض التكاليف الى الحد الادنى الضروري لمساعدة الفئة المستهدفة بالعون.

ملخص

أ – سلوك العرض للمؤسسة المنافسة

١ – المؤسسة التي تعمل في سوق منافسة كاملة هي تلك المؤسسة التي تستطيع بيع جميع المخرجات التي تريد حسب السعر الدارج في السوق. ويفترض في المؤسسات ان تعمل على رفع ارباحها الى اقصى حدّ ممكن. ولرفع الارباح الى أقصى حدّ يتوجب عليها أن تحصر مستوى الانتاج عند الحدّ الذي يتساوى فيه السعر مع التكلفة الحدية، أي، س = ت ح. وإذا رسمنا الوضع بيانياً، فإن توازن المؤسسة المنافسة يتحقق عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى ت ح الصاعد الى اعلى

مع منحنى الطلب الافقي.

٢ - التكاليف المتغيرة (أو التي يمكن تجنبها) يجب أخذها بعين الاعتبار عند تحديد نقطة وقف الانتاج في المؤسسة على المدى القصير. تحت تلك النقطة تخسر المؤسسة أكثر من تكاليفها الثابتة. لذلك فإنها ستتوقف عن الانتاج، حين يهبط السعر الى ما دون سعر وقف العمل.

٣ - يجب أن يأخذ منحنى العرض طويل المدى لصناعة منافسة ع ط ع ط في حسابه دخول شركات جديدة وخروج شركات قديمة. على المدى الطويل، تنتهي التزامات الشركة كلها، ولا تبقى في العمل إلا إذا كان السعر على المدى الطويل مساوياًلمتوسط التكاليف على الأقل. وتشمل هذه التكاليف الدفعات التي صرفت على العمالة، والقروض، وموردي المواد، أو أصحاب الأراضي، وتكلفة الفرصة الضائعة، مثل الايرادات على الاصول التي تمتلكها الشركة.

ب - سلوك العرض في الصناعات المنافسة

٤ - منحنى التكلفة الحدّية الصاعد الى اعلى لكل صناعة، هو منحنى العرض الخاص بها. وللحصول على منحنى العرض لمجموعة من الشركات المتنافسة، نضيف بشكل افقي منحنيات العرض الخاصة بكل واحدة منها. وهكذا، فإن منحنى عرض صناعة ما، يمثل منحنى التكلفة الحدّية للصناعة المتنافسة كلها.

٥ - حيث إنه في وسع المؤسسات ان تعدل انتاجها مع مرور الوقت، فإننا نميز بين فترتين زمنيتين مختلفتين : (أ) توازن المدى القصير، مع تباين المخرجات ضمن عدد ثابت من المصانع والمؤسسات؛ (ب) توازن المدى الطويل، حيث يتكيف عدد المصانع والمؤسسات، وجميع الظروف الاخرى، بشكل كامل، مع ظروف الطلب الجديدة.

٦ - على المدى الطويل، حين تكون الشركات حرة في دخول صناعة ما أو تركها، وحيث لا يكون لاي مؤسسة أية ميزة من مهارة أو موقع، فإن المنافسة ستقضي على أية أرباح زائدة عن الحدّ تكسبها المؤسسات القائمة في تلك الصناعة. وكما أن حرية الخروج تعني انه لا يمكن للسعر أن يهبط الى ما دون نقطة التعادل، فإن حرية الدخول تعني أن السعر لا يمكن ان يتجاوز متوسط التكلفة طويل الأجل في التوازن على المدى البعيد .

٧ - حين يكون في وسع صناعة ما ان تتوسع على المدى البعيد بمضاعفة انتاجها دون ان تدفع اسعار عوامل الانتاج الى الارتفاع، فإن منحنى العرض الناجم عن ذلك يكون افقياً. وحين تستخدم الصناعة عوامل تحتاج اليها بشكل خاص، فإن منحنى العرض على المدى الطويل يميل الى اعلى.

جـ - كفاءة الاسواق التنافسية وعدالتها

٨ - يسلط تحليل الاسواق التنافسية الضوء على كفاءة التنظيم في المجتمع. ويحدث التوزيع الكفؤ حين لا يكون هناك طريقة لاعادة تنظيم الانتاج وتوزيعه، بحيث يتحسن اشباع كل فرد من افراد المجتمع. بصيغة اخرى، يتحقق التوزيع الكفؤ حين يتعذر تحسين وضع أي فرد في المجتمع من دون جعل فرد آخر اسوأ حالاً.

٩ - في الأوضاع المثالية يمكن للاقتصاد التنافسي تحقيق الكفاءة. وهذه الاوضاع هي (أ) حين يحقق المستهلكون اقصى حدّ من الاشباع، وتتساوى المنفعة الحدّية مع السعر. (ب) حين يعرض المنتجون المتنافسون سلعاً، فإنهم يحددون مخرجاتهم بحيث تتساوى التكلفة الحدّية مع السعر. (جـ) وحيث أن م ح = س؛ ت ح = س، نستنتج من ذلك ان م ح = ت ح. وبالتالي فإن التكلفة الحدية الاجتماعية لانتاج سلعة ما في ظل منافسة كاملة تساوي بالضبط قيمة منفعتها الحدّية.

١٠ - قد تقصر الاسواق عن تحقيق الكفاءة لثلاثة أسباب. أولاً، قد يكون هناك مؤثرات خارجية، كأن تقوم مؤسسة ما بفرض أعباء على المجتمع (أو تحقيق منافع)، دون تعويض الجهة المتضررة (أو الدفع لها). ثانياً، المنافسة غير الكاملة، والتي تعني أن يكون في وسع منتج، أو قلة من المنتجين التأثير على سعر المخرجات. ثالثاً، ان يكون هناك مشاكل معلوماتية أو خلاف، ذلك تجعل السوق ينحرف عن المنافسة الكاملة.

١١- قد لا تكون نتائج الاسواق التنافسية، حتى وان كانت كفؤة، مقبولة اجتماعياً. فالأسواق التنافسية بحد ذاتها لا تضمن بالضرورة ان تتطابق النتائج مع مثاليات المجتمع الخاصة بعدالة توزيع الدخل والاستهلاك. ولهذا السبب تعدل الحكومات عادة من التوازن الاقتصادي القائم على حرية العمل لتغيير توزيع الدخل، إلا ان أكفأ الطرق لاعادة التوزيع تتم عادة من خلال نظام فرض الضرائب ودفع المساعدات النقدية.

مفاهيم للمراجعة

العرض التنافسي

- س = ت ح كشرط لتحقيق اقصى ربح ممكن.
- منحنى عرض المؤسسة ومنحنى ت ح .
- نقطة التعادل حيث س = ت ح = م ت.
- نقطة وقف العمل حيث س = ت ح = م ت م.
- جمع منحنيات العرض الفردية للحصول على منحنى عرض الصناعة ع ع.
- التوازن على المدى القصير وعلى المدى البعيد.
- شرط الربح المساوي صفراً على المدى البعيد.

الكفاءة والعدالة

- كفاءة التوزيع (باريتو).
- شروط كفاءة التوزيع م ح = س = ت ح.
- كفاءة الاسواق التنافسية.
- المكاسب من التجارة.
- الأسواق غير الكفوؤة.
- الكفاءة مقابل العدالة.

أسئلة للمناقشة

١ – اشرح السبب في عدم صحة كل واحد من البيانات التالية الخاصة بالمؤسسات التنافسية التي هدفها تحقيق أقصى ربح ممكن. ثم أعد صياغتها بشكل صحيح.

أ – تنتج المؤسسات مخرجات الى الحدّ الذي يتساوى فيه السعر مع متوسط التكلفة المتغيرة.

ب – تصل المؤسسة الى نقطة وقف العمل حين يكون السعر أقل من متوسط التكلفة عند حدودها الدنيا.

جـ – يعتمد منحنى عرض مؤسسة ما على تكلفتها الحدّية فقط. وأي مفهوم أخر للتكلفة لا علاقة له بقرارات العرض.

د – قاعدة تساوي س مع ت ح للصناعات التنافسية تصح لمنحنيات ت ح المائلة الى اعلى، والافقية، والمائلة الى أسفل.

هـ – المؤسسة التنافسية تضع السعر بحيث يساوي التكلفة الحدّية.

٢ – اشرح السبب في عرض المؤسسات لسلعها بخسارة.

٣ – أحد أكثر قواعد الاقتصاد، والاعمال، والحياة، اهمية هو «مبدأ التكلفة غير المتكررة»، أو «دع ما مضى يمضي». وهذا يعني أن التكاليف غير المتكررة (أي التي مضت وأصبحت خسائر غير مستردة) يجب تجاهلها عند صنع القرارات. بحيث لا نحتسب عند صنع القرارات العقلانية سوى التكاليف المستقبلية، التي تشمل التكاليف المتغيرة والحدّية.

للتأكد من ذلك، خذ في اعتبارك ما يلي : يمكننا احتساب التكاليف الثابتة في الجدول ٨ –١ على أساس أنها تساوي مستوى التكلفة حين تكون المخرجات صفراً. فما هي التكاليف الثابتة ؟ وما هو مستوى الانتاج الذي يحقق اقصى ربح ممكن للمؤسسة في الجدول ٨ – ١ إذا كان السعر ٤٠ دولاراً في حين أن التكاليف الثابتة هي صفر دولار ؟ ٥٥٠٠٠ دولار؟ ١٠٠٠٠٠ دولار؟ ١٠٠٠٠٠٠٠٠ دولار؟ سالب ٣٠٠٠٠ دولار؟ اشرح الملابسات بالنسبة لشركة تحاول اتخاذ قرار بشأن وقف العمل.

٤ – تمعن في بيانات التكلفة المبينة في الجدول ٨ – ١. احسب قرار العرض لشركة منافسة تسعى لتحقيق أكبر ربح ممكن حين يكون السعر ٢١ دولاراً، و٤٠ دولاراً، و٦٠ دولاراً. ما هو مستوى الربح الكلي لكل واحد من الأسعار الثلاثة؟ وما الذي يمكن ان يحدث لدخول وخروج مؤسسات متماثلة الى تلك الصناعة على المدى الطويل عند كل واحد من الأسعار الثلاثة؟

٥ – بإستخدام بيانات التكلفة الموضحة في الجدول ٨ – ١، احسب مرونة العرض السعرية ما بين س = ٤٠ دولار وس = ٤٠٫٠٢ دولار لاحدى المؤسسات، ثم افرض أن لدينا ٢٠٠٠ مؤسسة مشابهة، وقم بإعداد جدول يبين جدول عرض الصناعة. ما هو مقدار المرونة السعرية «للصناعة» الحاصل ما بين س = ٤٠ وس = ٤٠٫٠٢

٦ – تفحص الشكل ٨ – ٨ فترى أن المؤسسة جـ لا تنتج شيئاً على الإطلاق. اشرح السبب في كون مستوى زيادة ربح المخرجات الى أقصى حدّ للمؤسسة يقع عند حدّ ك ج = صفر. ما الذي يمكن أن يحدث لتكلفة الانتاج الصناعي الكلية

إذا انتجت المؤسسة جـ وحدة واحدة في حين انتجت المؤسسة ب وحدة واحدة اقل من مستوى المخرجات التنافسي؟

لنقل ان المؤسسة جـ هي بقالة «العائلة». فلماذا تقوم سلسلة محلات البقالة أ مع ب بأخراج المؤسسة جـ من العمل؟ وما هو شعورك تجاه ابقاء جـ في العمل؟ ما هو الأثر الاقتصادي لسنّ قانون يقسم السوق الى ثلاثة أقسام متساوية ما بين بقالة «العائلة» وسلسلة محلات البقالة أ، ب؟

٧ - غالباً ما يعتمد طلب المستهلك لسلعة ما على استعمال سلع معمّرة، مثل المساكن أو وسائل المواصلات. في هذه الحالة، يُظهر الطلب نمطاً من التجاوب يختلف بمرور الوقت، مماثلاً للعرض. وافضل مثال على ذلك البنزين. فالمخزون الموجود من السيارات ثابت على المدى القصير، أما على المدى الطويل فإن في وسع المستهلكين شراء سيارات جديدة أو دراجات.

ما هي العلاقة ما بين الفترة الزمنية ومرونة الطلب السعرية على البنزين؟ ارسم منحنى الطلب قصير المدى وطويل المدى للبنزين. بيّن أثر تراجع عرض البنزين في كلتا الفترتين. اشرح تأثير نقص امدادات النفط في كلتا الفترتين على سعر البنزين والكمية المطلوبة على المدى القصير والمدى الطويل.

٨ - فسر الحوار التالي :

أ : «كيف يمكن للأرباح التنافسية ان تكون صفراً على المدى الطويل ؟ من سيعمل مقابل لا شيء؟».

ب : «انها الأرباح «الفائضة» فقط هي التي تتلاشى بالمنافسة. فالإداريون يحصلون على رواتبهم، والمالكون يحصلون على عوائد عادية عن رأسمالهم في التوازن التنافسي بعيد المدى - دون زيادة أو نقصان».

٩ - خذ مثلاً ثلاث مؤسسات صناعية تلقي بالزئبق في احدى البحيرات. ولدى كل مؤسسة جدولاً لتكلفة خفض التلوث، اعتبر هنا ان بيانات هذا الجدول ينعكس في منحنيات ت ح للمؤسسات أ، ب، ج في الشكل ٨ - ٨.

أ - فسر جدول ت ح «للسوق» المبين في منتصف الشكل ٨ - ٨ والخاص بخفض التلوث بالزئبق.

ب - افرض ان سلطة مكافحة التلوث قررت طلب تركيب ١٠ وحدات للسيطرة على التلوث. ما هو التوزيع الكفؤ لوحدات السيطرة على التلوث على المؤسسات الثلاث؟.

جـ - افرض ان سلطة مكافحة التلوث قررت ان تقوم المؤسستان الاوليان، بإنتاج ٥ وحدات لمكافحة التلوث. ما هي التكلفة الإضافية؟.

د - افرض ان سلطة مكافحة التلوث على وشك فرض «رسم على التلوث». هل يمكنك بيان الرسم المناسب مستخدماً الشكل ٨ - ٨ ؟ هل يمكنك بيان اسلوب كل تجاوب مؤسسة على هذه الرسوم ؟ وهل سيكون خفض التلوث كفؤاً ؟

هـ - فسر أهمية التكلفة الحدّية بالنسبة للخفض الكفؤ للتلوث في هذه الحال.

الملحق ٨

حالات خاصة للأسواق التنافسية : العرض والطلب عند التطبيق

قمنا بتطوير المنظومة الأساسية للعرض والطلب على صفحات الفصل الرابع وحتى الفصل الثامن. وقبل الانتقال الى دراسة المنافسة غير الكاملة، يسبر هذا الملحق مستويات أعمق في تحليل العرض والطلب. وسوف نبحث بداية بعض الطروحات العامة المتعلقة بالأسواق التنافسية ثم نواصل بحثنا لبعض الحالات الخاصة.

قواعد عامة

تذكر من الفصل ٣ القواعد العامة المتعلقة بتأثير تحولات العرض والطلب في الأسواق التنافسية. تنطبق هذه القواعد عملياً على أي سوق تنافسي، سواء كان سوقاً لسمك القد، أو فحم الليجنيت، أو خشب التنوب نوع دوغلاس، أو البن الياباني، أو منتجات شركة «أي. بي. ام»، أو النفط. وسوف نبحث في الطروحات التالية تأثير التحولات في العرض والطلب على السعر والكمية المباعة والمشتراة. تذكر دائماً أن ما نعنيه بالتحول في العرض أو الطلب هو انتقال منحنى العرض والطلب، وليس التحرك على طول المنحنى.

الطرح ١ : (أ) كقاعدة عامة، ان ازدياد الطلب على أية سلعة، مع بقاء منحنى العرض ثابتاً، سيرفع سعرها. (ب) ازدياد الطلب، بالنسبة الى معظم السلع، سوف يزيد الكميات المعروضة منها : (وسيكون لانخفاض الطلب عليها تأثيرات معاكسة).

الطرح ٢ : ازدياد المعروض من أية سلعة (مع بقاء منحنى الطلب ثابتاً) سيعمل، بشكل عام، على خفض السعر وزيادة الكمية المباعة والمشتراة من تلك السلعة. وانخفاض ما هو معروض منها له تأثير معاكس.

يلخص هذان الطرحان المركزيان التأثيرات «النوعية» للتحولات في العرض والطلب. لكن التأثيرات «الكمية» على السعر والكمية تعتمد تحديداً على شكل منحنيات العرض والطلب. وسوف نرى في الحالات التالية طبيعة الاستجابة في عدد من أوضاع العرض والطلب المهمة.

الحالة رقم ١ : التكلفة الثابتة

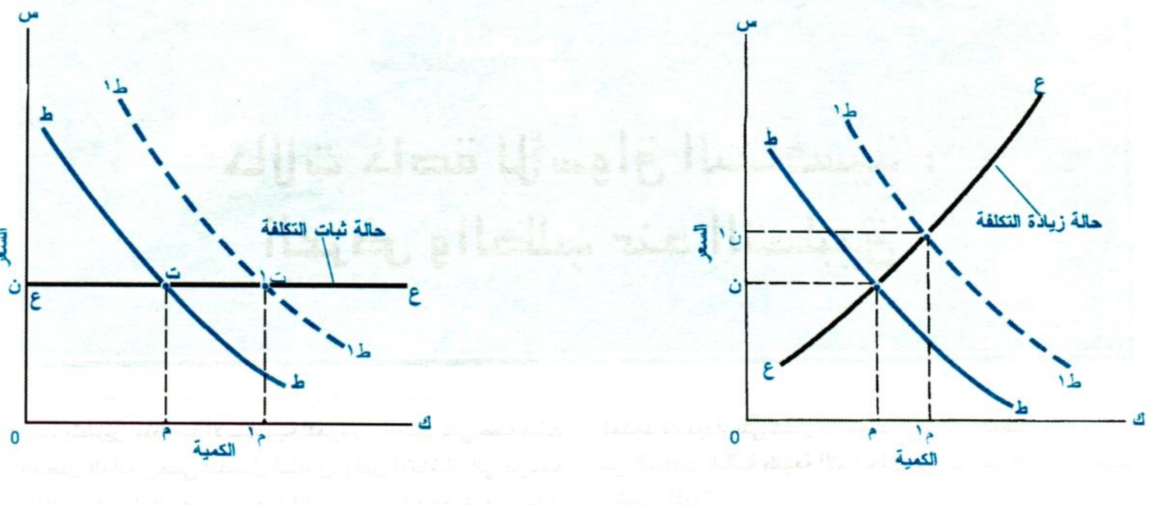
تخيل مادة مصنعة، كأقلام الرصاص مثلاً، يمكن التوسع في انتاجها بمجرد مضاعفة حجم المصانع، ،الماكينات، والعمالة. ولا نحتاج لانتاج ١٠٠ ألف قلم في اليوم سوى ان نفعل ما فعلناه يوم كنا نصنع ١٠٠٠ قلم في اليوم، لكن على نطاق يزيد بمقدار مئة ضعف. علاوة على ذلك، نفترض ان صناعة الاقلام تستخدم أرضاً، وعمالة، ومدخلات اخرى بالنسب ذاتها كما في نواحي الاقتصاد الاخرى.

في هذه الحالة، يكون منحنى العرض طويل المدى ع ع على شكل خط افقي عند المستوى الثابت لتكلفة الوحدة كما هو مبين في الشكل ٨ أ - ١. وارتفاع الطلب من ط ط الى $ط_١ ط_١$ سينقل نقطة التقاطع الجديدة الى $ت_١$، ويزيد بذلك من ك إلا انه يترك س كما هي.

الحالة رقم٢ : ازدياد التكاليف وتناقص العوائد

افرض ان صناعة مثل زراعة الكرمة المستخدمة في صناعة النبيذ، تتطلب نوعاً معيناً من التربة والمناخ. ومثل هذه المواقع متوفرة بحدود. ويمكن زيادة الناتج السنوي من النبيذ الى حدّ ما، بزيادة عدد العمال ونسبة الاسمدة المستخدمة في كل فدان. لكن كما سبق ورأينا في الفصل ٦، سيبدأ قانون تناقص العوائد في العمل في نهاية الأمر، إذا اضيفت عوامل الانتاج المتغيرة مثل العمالة والسماد، الى كمية ثابتة من عامل آخر مثل الأرض.

ونتيجة لذلك ، فإن التكلفة الحدّية لانتاج النبيذ تتزايد مع ازدياد انتاج النبيذ. ويبيّن الشكل ٨أ - ٢ منحنى العرض الصاعد



الشكل رقم ٨أ - ١. حالة ثبات التكلفة.

الشكل رقم ٨أ - ٢. حالة زيادة التكلفة.

ع ع. فكيف يمكن للسعر أن يتأثر بازدياد الطلب؟ يبين الشكل بأن ازدياد الطلب، سوف يزيد سعر هذه السلعة حتى على المدى الطويل ومع وجود منشآت مماثلة وحرية الدخول الى هذه الصناعة والخروج منها.

الحالة رقم ٣ : العرض الثابت او العرض عديم المرونة والريع الاقتصادي

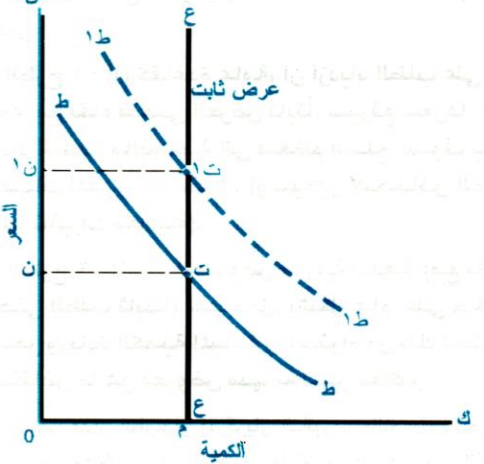
بعض السلع آو عوامل الانتاج ثابتة الكمية بشكل مطلق، بغض النظر عن السعر. فليس لدينا سوى لوحة «مونا ليزا» واحدة لدافينشي. ويمكن اعتبار ان هبة الطبيعة الاصلية من الأرض ثابتة الحجم. ورفع السعر المعروض للأرض، لا يمكن ان يزيد من مساحتها. وزيادة أجر احد نجوم الرياضة لن يغير من ساعات عمله.

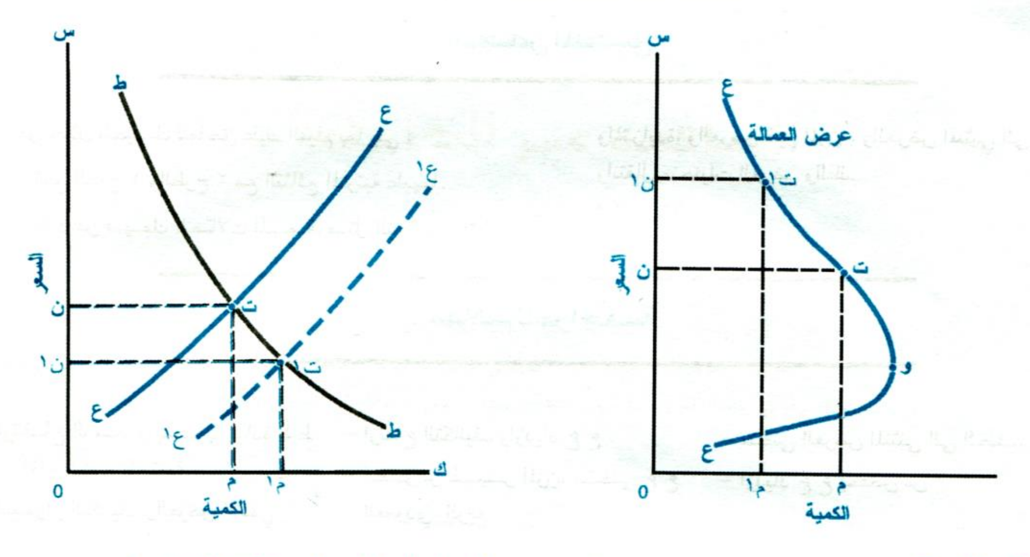
في مثل هذه الحالات يكون منحنى العرض عمودياً في المنطقة المناسبة. في الشكل ٨أ - ٣، لا يمكن للسعر الأعلى أن يدفع الى زيادة المخرجات. وسوف تواصل الأرض المساهمة في الانتاج بغض النظر عن السعر. وحيث ان المساحة نفسها من الأرض يمكن الحصول عليها بأسعار مختلفة، فإن ما يدفع مقابل استعمال عامل الانتاج المذكور يسمى **الريع الاقتصادي البحت** (pure economic rent).

فزيادة الطلب على عامل ثابت لن يؤثر الا على السعر. فالكمية المعروضة لا تتغير. وارتفاع السعر يساوي بالضبط المسافة التي انتقل بها الطلب الى اعلى.

عند فرض ضريبة على السلعة ثابتة العرض، فإن تأثير ذلك، هو ان السعر الذي يتلقاه العارض يقل بمقدار الضريبة بالضبط. فالضريبة يدفعها بالكامل عارض السلعة (مثل مالك الأرض)، أو تحول عليه. ويتحمل العارض كامل الضريبة التي تؤخذ من الريع

الشكل ٨أ - ٣. حالة الريع البحت





الشكل رقم ١٨أ - ٤. منحنى العرض المنثني الى الخلف.

الشكل رقم ١٨أ - ٥. حالة انتقال العرض.

الاقتصادي. ويشتري المستهلك القدر نفسه من السلعة أو الخدمة كما في السابق ودون أي ارتفاع في السعر.

الحالة رقم ٤ : منحنى العرض المنثني الى الخلف

غالباً ما تلاحظ المؤسسات في الدول الفقيرة انها عندما ترفع الأجور، فإن عدد الساعات التي يعملها العمال تقل. وحين كانت الاجور تتضاعف، كان العمال يعملون ثلاثة أيام في الأسبوع، بدلاً من العمل ٦ أيام في الأسبوع وزيادة دخلهم المتدني. وقد لوحظ الشيء ذاته في الدول مرتفعة الدخل. فمع التقدم التكنولوجي، الذي ادى الى رفع الأجور الحقيقية، بات الناس يشعرون بالميل الى استغلال جزء من مدخولهم الأكبر في التمتع بالمزيد من أوقات الفراغ والحصول على تقاعد مبكر. ويشرح الفصل ٥ أثر الدخل وأثر الاستبدال، واللذين يفسران السبب في انثناء منحنى العرض الى الخلف على هذا النحو.

يبين الشكل ١٨أ - ٤ هيئة منحنى عرض العمالة، في البداية ترتفع العمالة المعروضة، حين تجتذب الاجور الاعلى المزيد من العمال. لكن بعد النقطة «و» فإن الأجر الاعلى يقود الناس الى العمل ساعات أقل، وزيادة ساعات الفراغ. زيادة الطلب ترفع سعر العمالة، كما ورد في الطرح ١ في بداية هذا الملحق. لكن لاحظ لماذا كنا حذرين حين أضفنا عبارة «بالنسبة لمعظم السلع» الى الطرح ١ (ب)، لأن زيادة الطلب الان تخفض كمية العمالة المعروضة.

يمكن التحقق من منحنى العرض المنثني الى الخلف من حقول عدة. وأحد اهم الامثلة نجده لدى الدول الغنية بالنفط التي خفضت انتاجها من النفط، بعد ارتفاع اسعار النفط اربعة أضعاف في بداية حقبة السبعينات.

الحالة رقم ٥ : التحولات في العرض

تناولت المناقشات السابقة جميعها انتقال الطلب دون ان تتناول انتقال العرض. لتحليل الطرح ٢، يتوجب علينا الان نقل العرض، مع ابقاء الطلب ثابتاً. وقد تم ذلك في الشكل ٨ أ - ٥.

إذا صح قانون الطلب المائل الى أسفل، فإن زيادة العرض لا بد ان تخفض السعر، وتزيد الكمية المباعة. ويمكنك التحقق من النتائج الكمية (quantitative corollaries) التالية للطرح ٢ :

(أ) ازدياد العرض سيخفض س أكثر ما يخفضه حين يكون الطلب غير مرن.

(ب) ازدياد العرض سيزيد ك أقل ما يمكن حين يكون الطلب غير مرن.

ما هي الأسباب المعقولة لهاتين القاعدتين؟ وضح ذلك بأمثلة عن حالات لطلب مرن على السيارات وطلب غير مرن على الكهرباء.

ملخص الملحق

من خلال تلخيصك للملحق عليك القيام بما يلي :

١ – راجع الطرح ١ والطرح ٢ مع النتائج المترتبة عليهما.

٢ – تأكد من فهمك الحالات المهمة، مثل التكاليف الثابتة والمتزايدة، والعرض غير المرن ، والعرض المنثني الى الخلف، وانتقال منحنيات العرض والطلب.

مفاهيم للمراجعة

– ارتفاع السعر بسبب زيادة ط ط وارتفاع الكمية المحتملة.

– استقرار التكاليف والعرض الافقي.

– ارتفاع التكاليف وازدياد ع ع .

– العرض غير المرن، منحنى ع ع العمودي، الريع.

– منحنى العرض المنثني الى الخلف.

– ازدياد ع ع يخفض س.

الفصل ٩

المنافسة غير الكاملة و مشكلة الاحتكار

يبيع الاحتكاريون سلعهم بسعر اعلى بكثير من السعر الطبيعي.. عن طريق الحفاظ على نقص دائم في سلعهم المعروضة في السوق، ويرفعوا بذلك تعويضاتهم، سواء كانت على شكل اجور أو أرباح.

أدم سميث، «ثروة الأمم»

في الاقتصاد المعاصر، اسواق المنافسة الكاملة هي الحالة المثالية التي طالما تاق الناس اليها، ونادراً ما وجدوها. فحين تشتري سيارتك من شركة «فورد» أو «تويوتا»، والهامبرجر من «ماكدونالد» أو «ويندي»، وجهاز الحاسوب من «أي. بي. ام» أو «أبل»، فإنك تتعامل مع شركات من الضخامة، بحيث تستطيع التأثير في سعر السوق. الواقع أن هناك العديد من الاسواق الاقتصادية تتحكم فيها حفنة من الشركات الضخمة. هي في الغالب شركتين أو ثلاث شركات. فأهلاً بك في العالم الذي تعيش فيه، عالم المنافسة غير الكاملة.

أ أنماط المنافسة غير الكاملة

سندرس في هذا الفصل، والفصل الذي يليه، الأنواع الرئيسية من المنافسة غير الكاملة (الاحتكار الفردي، واحتكار القلة، والمنافسة الاحتكارية). وسوف نرى كيف ان الأسعار، بالنسبة لتكنولوجيا معينة تكون اعلى، والمخرجات اقل في ظل المنافسة غير الكاملة مما هي في ظل المنافسة الكاملة. وللمنافسة غير الكاملة فضائل كما أن لها عيوب، لان الشركات الضخمة تستغل وفورات الحجم في الانتاج على نطاق واسع، علاوة على أنه يعزى لها الكثير من التجديدات التي تدفع عملية التنمية الاقتصادية بعيدة المدى. وإذا فهمت طريقة عمل اسواق المنافسة غير الكاملة، فسوف يكون لديك فهم أعمق للاقتصاديات الصناعية الحديثة.

***تذكير حول معنى المنافسة غير الكاملة**: تذكر ان سوق المنافسة الكاملة هو الذي تكون فيه المؤسسات اصغر من ان تؤثر في سعر السوق. وهذا يعني أنه مهما بلغ انتاجها، فإن في وسعها بيعه كله حسب سعر السوق الجاري. وبالتالي، فليس لدى مؤسسة ما في سوق المنافسة الكاملة، أي سبب يدفعها الى عرض سلعها بأقل من سعر السوق. إضافة الى ذلك، فإنها لن ترفع سعرها فوق سعر السوق. لأنها في هذه الحالة لن تبيع شيئاً (حيث سيفضل المستهلكون الشراء من المنافسين الأقل سعراً).*

حسب هذا التعريف المتشدد، فإن قلة من الأسواق في اقتصاد الولايات المتحدة هي اسواق منافسة كاملة. فكر في قائمة طويلة من السلع والخدمات : الطائرات، والألمنيوم، والسيارات، والبطايرات، والحبوب المعدّة للأفطار، والعلكة، والسجاير، والكهرباء، والثلاجات، والقمح. فكم من هذه السلع يباع في أسواق منافسة كاملة ؟ من المؤكد أن لا الطائرات، ولا الألمنيوم، ولا السيارات تخضع لمنافسة كاملة. فحتى زمن الحرب العالمية الثانية

لم يكن في الولايات المتحدة سوى شركة واحدة للألمنيوم، هي «الكوا» (Alcoa) وحتى في ايامنا هذه، فإن الشركات الأربع الكبرى في الولايات المتحدة، تنتج ثلاثة أرباع انتاج الولايات المتحدة من الألمنيوم. أما سوق الطائرات التجارية فتسيطر عليه شركتان فقط: «بوينغ» و «ايرباص». وفي صناعة السيارات أيضاً، تسيطر الشركات الخمس الكبرى (بما في ذلك تويوتا وهوندا) على حوالي ٨٠ بالمئة من سوق السيارات والشاحنات الخفيفة في الولايات المتحدة.

ماذا عن البطاريات، والحبوب المعدّة للإفطار، والعلكة، والسجائر، والثلاجات؟ تسيطر على هذه الاسواق بشكل أكبر عدد قليل - نسبياً - من الشركات. ولا ينطبق على سوق الكهرباء أيضاً تعريف المنافسة الكاملة. ففي معظم المدن تولّد شركة واحدة كل الكهرباء المستخدمة فيها وتسوقها للناس. وقلّة من الناس يمكنها تحمل تكلفة امتلاك مولد خاص بها، أو اقامة طاحونة هواء لتوليد الكهرباء !

بالنظر الى القائمة اعلاه، ستجد ان القمح فقط ينطبق عليه تعريفنا المتشدد للمنافسة الكاملة وجميع السلع الاخرى من السيارات وحتى السجائر لن تنجح في اختبار المنافسة لسبب بسيط هو : ان في وسع بعض الشركات في الصناعة ان تؤثر على سعر السوق بتغيير الكميات التي تبيعها. بصيغة اخرى، ان لها بعض السيطرة على سعر منتجاتها.

تعريف المنافسة غير الكاملة

ان كان في وسع مؤسسة ما التأثير بقدر ملموس على سعر السوق الذي تبيع فيه منتجاتها، عندها تصنف هذه المؤسسة على أنها «تعمل في منافسة غير كاملة».

تسود **المنافسة غير الكاملة** (**imperfect competition**) في صناعة ما حين يكون لدى بعض البائعين الافراد قدر من السيطرة على سعر منتجاتهم.

ولا تفترض المنافسة غير الكاملة ان يكون لمؤسسة ما سيطرة مطلقة على سعر منتجاتها، انها تعني ان في وسع المؤسسة تحديد سعرها ضمن حدود المعقول. خذ مثلاً سوق الكولا، حيث تحظى شركتا كوكا كولا وبيبسي بالقسم الأكبر من السوق، وتسود المنافسة غير الكاملة بشكل واضح في هذه السوق. فإذا كان السعر الدارج لعلبة الصودا هو ٧٥ سنتاً، فقد يكون في وسع شركة بيبسي وضع سعر مقداره ٧٠ أو ٨٠ سنتاً وتبقى صامدة في السوق. لكن يصعب على الشركة وضع سعر مقداره ٤٠ دولاراً أو ١٠ سنتات ثمناً للعلبة، لأنها بذلك ستخرج من السوق. من هنا نرى ان للمنتج في سوق المنافسة غير الكاملة قدراً من حرية التصرف على الأقل في قراراته التسعيرية.

اضافة الى ذلك، فإن مدى حرية التصرف في تحديد السعر يختلف ما بين صناعة وأخرى. فدرجة الاحتكار لدى بعض الصناعات المتنافسة بشكل غير كامل ضئيلة للغاية. ففي شركات بيع اجهزة الحاسوب بالمفرق، مثلاً، سيكون لفرق ضئيل في السعر - لا يزيد عن نسبة مئوية بسيطة - تأثير كبير على مبيعات الشركة. من جهة اخرى، لن يكون لزيادة مقدارها ١٠ بالمئة على سعر الكهرباء تفرضه شركة احتكارية لتوزيع الكهرباء سوى تأثير ضئيل على مبيعات الشركة على المدى القصير.

لاحظ أن وجود المنافسة غيرالكاملة لا يستبعد المزاحمة (rivalry) الشديدة داخل السوق. فشركات المنافسة غير الكاملة غالباً ما تخوض صراعاً مريراً لزيادة حصتها من السوق. ومع ذلك، يجب التمييز ما بين المزاحمة والمنافسة الكاملة. فالمزاحمة تشتمل على تشكيلة واسعة من السلوكيات، ابتداء من الإعلانات التي تحاول أن تنقل منحنى الطلب الى الخارج، وانتهاء بتحسين نوعية الانتاج. ولا تأتي المنافسة الكاملة على ذكر المزاحمة لكنها تشير الى ان في وسع كل شركة في الصناعة أن تبيع كل ما تريده حسب السعر الدارج في السوق.

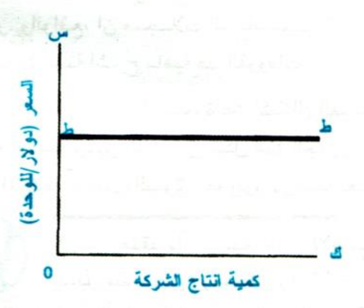
الرسم البياني. يبين الشكل ٩ - ١ الفرق ما بين المنافسة الكاملة وغير الكاملة بيانياً. ويذكرنا الشكل ٩ - ١ (أ) بأن المنتج في سوق المنافسة الكاملة يواجه منحنى طلب افقياً، والذي يظهر ان في وسعه أن يبيع كل ما يريد بيعه حسب السعر الدارج في السوق. أما المنافس غير الكامل، فيواجه - خلافاً لذلك - منحنى طلب يميل الى أسفل. وكما نرى في الشكل ٩ - ١ (ب)، إذا قامت شركة في منافسة غير كاملة بزيادة مبيعاتها فمن المؤكد أنها ستضعف سعر السوق بالنسبة الى منتجاتها مع تحركها نزولاً على المنحنى ط ط.

يمكننا أيضاً رؤية الفرق ما بين المنافسة الكاملة وغير الكاملة من ناحية مرونة السعر. فالبنسبة الى المنتج في سوق المنافسة الكاملة، يكون الطلب لا نهائي المرونة، أما بالنسبة الى المنتج في سوق منافسة غير كاملة فإن للطلب مرونة محدودة. ويبين قياس دقيق بأن مرونة السعر هي ٢ تقريباً عند النقطة ب في الشكل ٩ - ١ (ب).

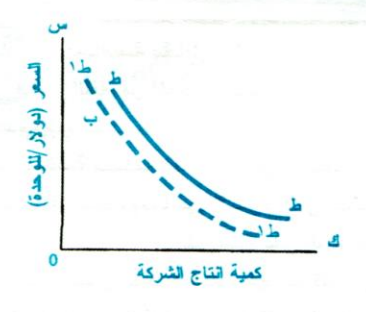
أنواع المنافسة غير الكاملة

يشبه اي اقتصاد صناعي حديث، مثل اقتصاد الولايات المتحدة، حديقة حيوانات مليئة بتشكيلة مختلفة من المنافسات غير الكاملة. وتختلف ديناميكية المنافسة في صناعة الحاسوبات الشخصية المدفوعة بسرعة التحسينات التكنولوجية، عن انماط المنافسة في

(أ) الطلب على انتاج احدى الشركات في ظل منافسة كاملة



(ب) الطلب على انتاج احدى الشركات في ظل منافسة غير كاملة



الشكل ٩ - ١. ان امتحاناً شديداً للمنافسة غير الكاملة هو مدى ميل منحنى طلب المؤسسة الى اسفل.

أ - يمكن لمؤسسة تعمل في سوق منافسة كاملة أن تبيع كل ما تريد على طول الخط ط ط الافقي دون ان تضعف سعر السوق.

ب - لكن المنافس غير الكامل سيجد ان منحنى الطلب ينحدر نزولاً حين تدفع الاسعار الاعلى المبيعات الى الانخفاض. وما لم يكن المنتج المحتكر محمياً، فإن خفض الشركات الاخرى المزاحمة لاسعارها سيؤدي الى نقل منحنى طلبه بقدر ملموس ناحية اليسار إلى $ط_١ ط_١$.

مجال الصناعات غير النشطة، مثل: صناعة مانعات التسرب (الكسكيتات). ومع ذلك، يمكننا تعلم الكثير عن أية صناعة إذا ما تمعنا في «بنية السوق» الخاص بها، خاصة عدد البائعين وحجمهم. وكم هي الحصة التي يسيطر عليها أكبر البائعين من السوق. ويصنف علماء الاقتصاد الاسواق المنافسة غير الكاملة الى ثلاثة بنى مختلفة.

الاحتكار الكامل

ما مدى عدم الكمال الذي يمكن أن تصل اليه المنافسة غير الكاملة؟ أكثر الحالات تطرفاً هي **الاحتكار الكامل** (monopoly) : بائع واحد يسيطر سيطرة تامة على صناعة ما(١). وهو المنتج الوحيد لتلك الصناعة، ولا يوجد أية صناعة اخرى تنتج بديلاً قريباً مما ينتج.

والاحتكارات الكاملة الحقيقية نادرة هذه الايام. والواقع انه لا توجد عادة الا بمساعدة شكل من أشكال الحماية الحكومية. كأن تكتشف شركة لصناعة الادوية علاجاً مدهشاً جديداً فتمنحها الحكومة براءة اختراع تجعلها البائع الوحيد لذلك الدواء طيلة عدد معين من السنين. ومثال مهم آخر عن الاحتكار الكامل الامتياز المنوح لاستثمار منفعة عامة، مثل الهواتف المحلية، وتلفزيون الكوابل، والغاز، والكهرباء. في هذه الحالة يوجد فعلاً بائع واحد لكل خدمة ليس له بديل قريب. لكن في الاقتصاد شديد التنافس لهذه الأيام، فإنه يتوجب حتى على المحتكرين المحميين أن يحسبوا حساب المنافسة. فسوف تجد من يزاحمها في السوق وينتج دواء مشابهاً؛ والهواتف الخلوية أصبحت تنافس الهواتف التقليدية، وبائعو زيت الوقود ينافسون شركات الغاز. على المدى الطويل، ليس هناك من محتكر محصن تماماً ضد هجمات المنافسين.

احتكار القلة

يعني تعبير **احتكار القلة** (oligopoly) «بضعة بائعين»، وتعني بضع في هذا السياق عدداً لا يقل عن ٢ ويصل الى ١٠ أو ١٥ شركة. وما تجدر ملاحظته هو ان عمل الشركات الفردية يمكن ان يؤثر في سعر السوق. فقرار تتخذه احدى شركات الطيران بخفض أجور السفر، قد يشعل حرب اسعار تخفض اجور السفر لدى جميع الشركات المنافسة.

والصناعات التي تحتكرها قلة من الشركات شائعة نسبياً في اقتصاد الولايات المتحدة، خاصة في قطاع الصناعات التحويلية، والنقل، والاتصالات، فعلى سبيل المثال، لا يوجد سوى عدد قليل من صانعي السيارات، رغم ان صناعة السيارات تبيع عدة موديلات مختلفة منها. ويصح الشيء ذاته لسوق الادوات المنزلية: فالمتاجر تعج بالعديد من مختلف انواع الثلاجات والبرادات وغسالات الصحون، تصنعها كلها حفنة من الشركات. وقد تفاجأ

(١) يسمى المحتكر "monopolist" وهي كلمة يونانية مكونة من "mono" ومعناها واحد، و "polist" ومعناها بائع.

حين تعرف ان صناعة الحبوب المعدّة للإفطار هي احتكار قلة تسيطر عليها بضع شركات رغم انه يبدو بأن هناك تشكيلة لا حدود لها من تلك الحبوب.

المنافسة مقابل المزاحمة : *عندما ندرس احتكار القلة، من المهم ان نتذكر ان المنافسة غير الكاملة لا تعني عدم وجود منافسه. ففي العديد من الصناعات التي تحتكرها قلة، نجد منافسة محتدمة للغاية. الواقع، ان بعض اشد المزاحمات في مجال الاقتصاد نجدها في الأسواق التي تسيطر عليها بضع شركات متنافسة. يكفي أن تلقي نظرة على المنافسة المستميتة في صناعة النقل الجوي، حيث لا نجد سوى شركتين أو ثلاث شركات تعمل على احد خطوط الطيران ومع ذلك فإنها تخوض حروب أسعار بين الحين والآخر.*

المنافسة الاحتكارية

في هذه الفئة الاخيرة من المنافسة غير الكاملة، والتي يطلق عليها عادة اسم **المنافسة الاحتكارية** (**monopolistic competition**)، ينتج عدد من البائعين منتجات متمايزة. وتماثل بنية السوق هذه المنافسة الكاملة من ناحية ان هناك العديد من البائعين، لا يحظى أي واحد منهم بحصة كبيرة من السوق. وتختلف عن المنافسة الكاملة في أن المنتجات التي تبيعها شركات مختلفة هي منتجات غير متماثلة. ولأن هذه الشركات تبيع منتجات تختلف قليلاً فيما بينها، فإن في وسعها بيعها بسعر يختلف قليلاً من شركة الى اخرى.

من الحالات التقليدية للمنافسة الاحتكارية سوق بيع البنزين بالمفرق. قد تذهب الى محطة «ايكسون» القريبة، رغم ان ثمن البنزين فيها اعلى قليلاً، لأنها تقع على الطريق الى عملك. لكن إذا ارتفع السعر لدى «ايكسون» بضع بنسات أكثر، فسوف تتحول الى محطة «ميريت» الأبعد بمسافة قصيرة.

يبين هذا المثال بالفعل ان احد المصادر المهمة لتمايز المنتجات سببه الموقع. فالناس يريدون اختصار الوقت اللازم للذهاب الى بنك ما، أو سوق، أو حلاق، لذلك فهم يفضلون الأماكن المجاورة. ولهذا السبب فإن معظم محلات البيع بالمفرق تعمل ضمن أسواق منافسة احتكارية .

لكن التمايز في المُنتَج يمكن ان ينجم أيضاً بسبب الاختلاف في النوعية، أو السمات، أو حتى في ذهن المستهلك. فمعظم حاسوبات «أب. بي. ام» الشخصية هذه الايام، يمكنها تشغيل البرامج ذاتها، وهناك العديد من المصنعين لها. ومع ذلك فإن صناعة الحاسوب صناعة تعمل في ظل منافسة احتكار، لأن الشركات الصانعة تدعي ان نماذجها اضمن، وأسرع، أو حتى أصغر. والواقع، ان مجلات الحاسوب تكرس العديد من صفحاتها كل سنة لشرح ماهية هذ الفروقات.

يعطينا الجدول ٩ - ١ صورة عن أشكال الفئات الممكنة من المنافسة الكاملة وغير الكاملة.ويشكل هذا الجدول ايجازاً مهماً للأنواع المختلفة من بنى السوق مما يبرر دراسته بعناية.

*كل من يعتقد بأن جميع علماء الاقتصاد مملين لم يقابل قط جوان روبنسون (١٩٠٣ - ١٩٨٣)، التي طورت، بالتعاون مع ادوارد شامبرلين نظرية المنافسة غير الكاملة خلال عقد الثلاثينات. وقد اشتهرت روبنسون - الاستاذة في جامعة كمبريدج، بريطانيا - التي أطلق عليها بعضهم لقب «جوان العظيمة»، وألقاب اخرى لا تستحب طباعتها اطلقها آخرون، تستحق تلك التسمية لاتخاذها مواقف متعارضة. وقد اشتهرت لأول مرة في العام ١٩٣٣ بنشرها كتاب «**اقتصاديات المنافسة غير الكاملة**»، والتي تبتعد كثيراً عن فرضيات المنافسة الكاملة التي سيطرت على مهنة علم الاقتصاد. في فترة لاحقة وبصفتها احد ابرز المؤيدين لوجهة النظر الكينزية في الاقتصاد الكلي، انخرطت في خلافات حادة مع عدد من علماء الاقتصاد الامريكيين حول معنى رأس المال وإمكانية بقاء الرأسمالية. وفي أواخر حياتها العملية ابدت اهتماماً متزايداً بتوزيع الدخل، وعدم استقرار النظام الرأسمالي، وتجنبت استخدام الطرق الحسابية التي راجت في علم الاقتصاد. ويعتقد البعض انها دفعت ثمناً باهظاً لمهاجمتها للتقاليد والاعراف الاقتصادية حيث أن اللجنة المخولة بمنح جائزة نوبل لم تعترف قط بمساهمتها الغنية والمتنوعة في علم الاقتصاد.*

مصادر عدم الكمال في السوق

لماذا تبدي صناعات معينة منافسة قريبة من الكمال في حين تسيطر حفنة من الشركات الكبرى على صناعات معينة ؟ يمكن عزو معظم حالات المنافسة غير الكاملة الى سببين رئيسيين:

أولاً تميل الصناعات لان يكون لها عدد قليل من المنتجين حين يكون هناك وفورات كبيرة، وانخفاض ملموس في تكاليف الانتاج . وبموجب هذه الشروط، يمكن للشركات الضخمة أن تنتج ببساطة بتكاليف اقل، وتبيع بسعر ارخص من الشركات الصغيرة، التي لن تستطيع الصمود أمامها.

ثانياً: تميل الاسواق نحو المنافسة غير الكاملة حين يكون من الصعب على منافسين جدد دخول صناعة ما. فقد ينشأ ما يدعى

أنـواع بنى السـوق

البنيــة	عدد المنتجين ومدى تمايز المنتجات	موقع السيطرة في الإقتصاد	درجة سيطرة المؤسسة على السعر	طرق التسويق
منافسة كاملة	عدة منتجين : منتجات متماثلة.	الأسواق المالية وبعض المنتجات الزراعية.	معدومة	مبادلات في السوق أو مزادات .
منافسة غير كاملة				
- منافسة احتكارية (العديد من البائعين المتمايزين)	عدة منتجين، اختلافات حقيقية أو وهمية في المنتجات.	تجارة المفرق (البنزين، والحاسوبات الشخصية...)	بعض السيطرة.	الاعلان، المزاحمة في النوعية. أسعار مدارة.
- احتكار القلة	بضعة منتجين، اختلاف بسيط أو معدوم في المنتجات.	الصلب، الكيماويات.		
	بضعة منتجين، بعض التباين في المنتجات.	السيارات، الطائرات...		
الاحتكار الكامل	منتج واحد، مُنتج ليس له بديل قريب.	المرافق العامة المحلية من هاتف، وكهرباء، وغاز («الاحتكارات الطبيعية»).	كبيرة، إلا أنها تكون في العادة منظمة	الاعلان، وتنشيط الخدمة.

الجدول ٩ - ١. بنى السوق البديلة.

معظم الصناعات تنافسية بشكل غير كامل. أعلاه السمات الرئيسية لمختلف بنى السوق.

«بحواجز الدخول» من قوانين الحكومة وانظمتها التي تقيد عدد المنافسين. وفي حالات اخرى، قد يكون هناك اسباب تؤدي الى ارتفاع تكلفة اقتحام منافس جديد لسوق ما. وسوف نبحث سببي المنافسة غير الكاملة المذكورين.

التكاليف وعدم كمال السوق

التكنولوجيا وبنية التكلفة في أي صناعة تساعد على تحديد عدد الشركات، وحجم الشركة، التي يمكن لتلك الصناعة تحملها. العامل الرئيسي هو ان يكون هناك وفورات حجم في الصناعة. فإن كان لدينا وفورات حجم، فإن في وسع الشركة خفض متوسط التكاليف عن طريق التوسع في المخرجات، الى درجة معينة على الأقل. وهذا يعني أنه سيكون للشركة الاكبر ميزة في التكلفة على الشركة الاصغر.

فما هي نتيجة ذلك؟ حين يكون لوفورات الحجم دور كبير، فإن شركة واحدة أو بضع شركات ستوسع انتاجها الى الحدّ الذي تنتج فيه جزءاً مهماً من الانتاج الكلي لتلك الصناعة، مما يجعل المنافسة في تلك الصناعة عندئذ غير كاملة. وقد يسيطر محتكر واحد على الصناعة، الا ان النتيجة الاغلب هي ان يسيطر عدد قليل من كبار البائعين على معظم مخرجات الصناعة؛ أو قد يكون هناك عدد كبير من الشركات، لكل واحدة منها منتجات تختلف قليلاً. وأياً تكون النتيجة، فلا مناص من ان نجد نوعاً من المنافسة غير الكاملة بدلاً من المنافسة الكاملة «في المؤسسات التي تملك القدرة على تحديد السعر».

الأمثلة على صناعات لديها وفورات حجم كبيرة ليست نادرة. حيث يؤكد العديد من الدراسات المفصلة المتعلقة بالاقتصاد القياسي والهندسة أن الكثير من الصناعات غير الزراعية يبدي انخفاضاً في متوسط التكلفة على المدى البعيد. مثلاً: يبيّن الجدول ٩ - ٢ نتائج احدى الدراسات لست صناعات في الولايات المتحدة. وهي تشير الى ان الحد الادنى لمتوسط التكلفة يتحقق عند مستوى كبير نسبياً من انتاج الصناعة - ١٠ أو ٢٠ أو حتى ٥٠ بالمئة - وتميل هذه الصناعات لان تكون احتكار قلة من الشركات، حيث

الصناعة	(١) الحصة الضرورية من الانتاج الكلي في الولايات المتحدة التي تحتاجها شركة منفردة للإفادة من وفورات الحجم (٪)	(٢) المتوسط الحقيقي لحصة أكبر ٣ شركات من السوق (٪)	(٣) السبب الرئيسي لوفورات الحجم الانتاجي الكبير
الجعة	١٠ – ١٤	١٣	الحاجة الى ايجاد علامة تجارية معروفة على المستوى القومي وتنسيق الاستثمارات.
السجائر	٦ – ١٢	٢٣	الاعلان وإبراز التمايز.
القوارير الزجاجية	٤ – ٦	٢٢	الحاجة الى هندسة مركزية وكادر مختص بالتصميم.
الاسمنت	٢	٧	ضرورة توزيع المخاطر وجمع رأس المال.
الثلاجات	١٤ – ٢٠	٢١	متطلبات التسويق وطول دورة الانتاج.
النفط	٤ – ٦	٨	توزيع المخاطر الناجمة عن عمليات التنقيب عن النفط الخام، وتنسيق الاستثمارات.

الجدول ٩ – ٢. تعتمد المنافسة الصناعية على أوضاع التكلفة.

بحثت دراسة كلاسيكية منتجات مختلفة لتقرير ما إذا كانت احوال التكلفة تكمن خلف انماط تمركز الصناعات القائم فعلاً. ويبين العمود (١) تقديراً للنقطة التي سيبدأ عندها منحنى التكلفة المتوسطة بعيد المدى في الانعطاف نحو الاعلى، وقد تم التعبير عن هذه النقطة كحصة من مخرجات الصناعة. قارن ذلك مع متوسط حصة كل واحدة من الشركات الثلاث الكبرى في العمود (٢).

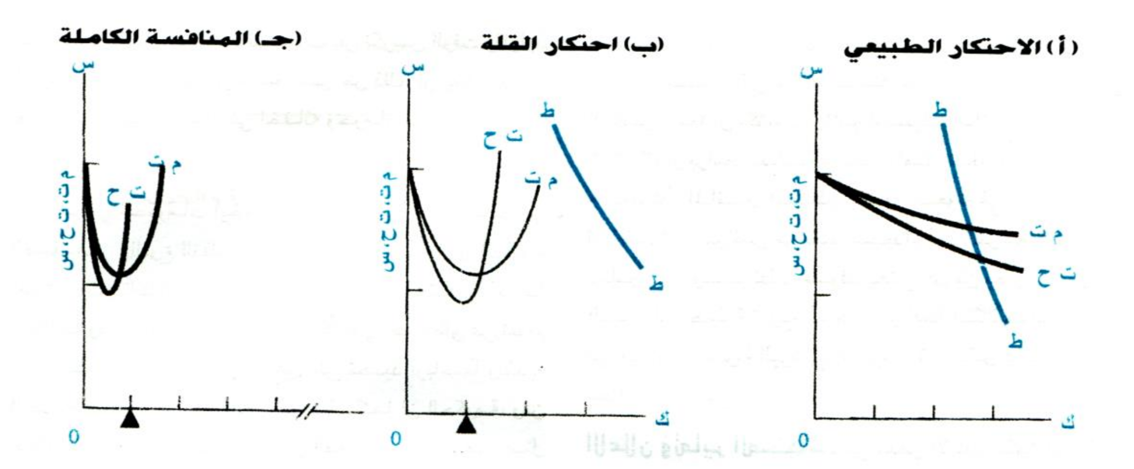
Source : F.M. Scherer, A. Beckenstien, E. Kaufer, and R.D. Murphy, The Economics of Multi-plant Opertation : An International Comparisons Study (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1975.

إنها لا تحتمل أكثر من بضعة منتجين كبار.

لفهم المزيد حول كيف يمكن للتكاليف أن تقرر بنية السوق، دعونا نلقي نظرة على احدى الحالات المناسبة للمنافسة الكاملة. يبيّن الشكل ٩ – ٢ (جـ) صناعة يمكن الوصول الى متوسط التكلفة الدنيا فيها بمستوى من المخرجات منخفض نسبياً. وأية شركة تحاول التوسع لما هو ابعد من هذه النقطة ستجد أن تكاليفها ترتفع بسرعة. ونتيجة لذلك، يمكن لهذه الصناعة دعم العدد الكبير من الشركات التي تعمل بكفاءة والضرورية لقيام منافسة كاملة.

خذ الآن الشكل ٩ – ٢ (ب) الذي يبين صناعة تتمتع فيها الشركات بعوائد متزايدة بالنسبة للحجم حتى تصل الى نقطة معينة، تستنفذ فيها وفورات الحجم ويبدأ معدل التكلفة بعدها في الارتفاع. ومع ذلك فإن منحنى متوسط التكلفة م ت لا يتجه الى اعلى بسرعة تكفي لتجنب انهيار المنافسة الكاملة : ومنحنى الطلب الكلي للصناعة ط ط كبير فقط بما يكفي لتمكين عدد صغير نسبياً من المؤسسات للتعايش عند المستوى الادنى من التكلفة المتوسطة. وفي هذه الحالة فإن بنية التكلفة ستقود الى ظهور احتكار القلة. ولدى العديد من الصناعات في الولايات المتحدة بنية تكلفة مماثلة لتلك التي في الشكل ٩ – ٢ (ب).

أخيراً، انظر الى الشكل ٩ – ٢ (أ)، الذي يصور حالة متطرفة من «الاحتكار الطبيعي». في الشكل ٩ – ٢ (أ) تبدو المؤسسة وكأن لها متوسط تكلفة، وتكلفة حدية تهبط بشكل لا نهاية له. وتعرض تزايداً مستمراً في نسبة العوائد الى الحجم. ومع نمو المخرجات، يمكن للشركة البيع بأسعار تقل بإستمرار، ومع ذلك فإنها تحقق ربحاً، نظراً لان متوسط تكلفتها يهبط. وبالتالي، فإن التعايش التنافسي السلمي لألوف المتنافسين الكاملين، سيكون مستحيلاً تماماً لان شركة كبرى واحدة هي أكثر كفاءة بكثير من الشركات الصغيرة.



الشكل ٩ - ٢. تعتمد بنية السوق على التكلفة النسبية وعوامل الطلب

تؤثر شروط التكلفة والطلب على بنية السوق. في (جـ) طلب الصناعة الكلي ط ط كبير جداً نسبة الى الانتاج الكفؤ والمناسب لبائع واحد بحيث يسمح السوق بالتعايش بين العديد من المنتجين المتنافسين. ويكون لدينا هنا منافسة كاملة. في (ب) تنقلب التكاليف الى أعلى، حين يكون لدينا مستويات مرتفعة من المنتجات نسبة الى طلب الصناعة الكلي ط ط. ويستحيل في هذه الحالة تعايش اعداد كبيرة من المنتجين المتنافسين، ويظهر في هذه الحالة احتكار القلة. وحين تهبط التكاليف بشكل غير محدود، كما في حالة الاحتكار الطبيعي في (أ)، فإن في وسع مؤسسة واحدة التوسع واحتكار الصناعة.

ومسألة ما إذا كان في مقدورنا ايجاد احتكارات طبيعية ما زالت دون اجابة. تاريخياً، كان ينظر الى المرافق العامة مثل الهاتف وشركات الطاقة على أنها احتكارات طبيعية. وسبب ذلك أن تكاليفها الثابتة عالية وتكلفة تقديم مكالمة هاتفية اضافية أو كيلووات ساعة اضافي من الكهرباء منخفض نسبياً. علاوة على ذلك، فإن مدّ شبكة ثانية للكهرباء أو الهاتف فيه الكثير من الهدر، فليس من المنطقي مدّ خطين من شركتين مختلفتين للهاتف في البيت نفسه.

الا ان التقدم التكنولوجي الحديث قد اضعف هذه الحالة من الاحتكار الطبيعي. حيث ان معظم مدن الولايات المتحدة اليوم تُخدم بشبكتين من الهواتف الخلوية، التي تستخدم الموجات اللاسلكية بدل الاسلاك. اضافة الى ذلك، فإن العديد من الدول النامية تجد الان ان شبكات الهاتف الخلوي ارخص تركيباً وأسهل من انظمة الهاتف التقليدية.

حواجز الدخول

رغم ان اختلاف التكاليف هو اهم العوامل الكامنة خلف تشكيل بنية السوق. فإن الحواجز على الدخول الى السوق يمكن ان تزيد أيضاً من تمركز صناعة ما. **وحواجز الدخول** (barriers to entry) هي عوامل تجعل من الصعب على مؤسسات جديدة دخول صناعة ما. وحين تكون هذه الحواجز عالية، فقد لا يكون في تلك الصناعة سوى عدد محدود من المؤسسات وضغط قليل يدفع للتنافس. وتعتبر وفورات الحجم أحد الانواع الشائعة من حواجز الدخول، لكن ثمة اشكال اخرى من الحواجز، بما في ذلك، القيود القانونية، والتكلفة العالية للدخول، والاعلان، وتمايز المنتجات.

القيود القانونية. تقيد الحكومات في بعض الاحيان المنافسة في صناعات معينة وتشمل القيود القانونية المهمة، براءات الاختراع، وقيود الدخول، والتعرفة الجمركية على التجارة الخارجية، والحصص. وتمنح «براءة الاختراع» لمخترع، وتمكنه من الانفراد بإنتاج ما اخترعه (أو احتكاره) لفترة محدودة، أو امتلاك ما منح البراءة له. مثال ذلك: قد تحتكر شركة لصناعة الادوية دواء جديداً اكتشفته لمدة ١٧ عاماً بفضل قانون حماية براءة الاختراع. وتمنح الحكومات حق احتكار المخترعات لتشجيع تلك الأنشطة. فمن دون أن يكون لدى الشركة، أو المخترع الفرد امل بالحصول

على حماية لاختراعه، فقد يثنيه ذلك عن تكريس الوقت والموارد اللازمة للبحث والتطوير. أو ما هو اسوأ من ذلك، ان يميل مخترع توصل الى اكتشاف ما، الى اخفائه وحرمان باقي المجتمع من منافعه.

وتفرض الحكومات أيضاً «قيود الدخول» على العديد من الصناعات . والنوع التقليدي منها، المنافع العامة، مثل الهاتف، والغاز، وشبكات الطاقة، التي تُمنح امتيازات احتكارية لخدمة منطقة ما.وفي هذه الحالة، تحصل شركة على حق مطلق في تقديم خدمة ما، وتوافق الشركة بالمقابل على تحديد ارباحها وتقديم الخدمة الى جميع الزبائن دون استثناء. كما ان الحكومة، ومن خلال تقديم التراخيص، تحد من الدخول الى صناعات مثل الاذاعة والتلفزيون، وشركات الطيران، والهواتف الخلوية.

أخيراً، يمكن للحكومات ان تفرض «قيوداً على الاستيراد»، والتي تؤدي الى ابعاد المنافسين الاجانب. ومن الممكن جداً أن يكون سوق احدى الدول كبير بما يكفي لتحمل شركتين أو ثلاث شركات فقط في صناعة معينة، في حين أن السوق العالمي كبير بحيث يتسع لعدد كبير من الشركات. عندها يمكن لسياسة الحماية التجارية أن تغير بنية الصناعة من الشكل ٩ – ٢ (جـ) الى (ب) أو حتى الى (أ). وبعكس ذلك، حين تتوسع الاسواق عن طريق الغاء التعرفات الجمركية وتكوين منطقة كبيرة للتجارة الحرة، تقوم منافسة شديدة وفعالة وتميل الاحتكارات الى فقدان قوتها. ومن أبرز الامثلة على زيادة المنافسة، الاتحاد الاوروبي، الذي خفض التعرفات الجمركية بين الدول الاعضاء بشكل مضطرد خلال العقود الثلاثة الماضية، وافاد من أسواق أوسع للشركات الاوروبية ومن انخفاض تمركز الصناعة.

ارتفاع تكلفة الدخول. اضافة الى الحواجز المفروضة قانوناً على الدخول الى بعض الصناعات، فثمة حواجز اقتصادية أيضاً. فقد يكون ثمن الدخول الى بعض الصناعات، وبكل بساطة، مرتفع للغاية،خذ مثلاً، صناعة الطائرات التجارية. فالتكلفة العالية لتصميم واختبار الطائرات الجديدة تكفي لاحباط همة من يحتمل ان يرغبوا في دخول هذه الصناعة. فقلة ضئيلة جداً من الشركات يمكنها تحمل انفاق ١٠ الى ١٥ بليون دولار التي يحتاجها تطوير الجيل القادم من الطائرات.

علاوة على ما تقدم، تبني الشركات أشكالاً غير ملموسة من الاستثمارات، وقد تكون هذه الاستثمارات مكلفة للغاية لأي داخل جديد محتمل الى تلك الصناعة. خذ مثلاً صناعة برامج الحاسوب. فما ان يكتسب برنامج لتصنيف البيانات (مثل اللوتس، ١، ٢، ٣) أو برامج معالجة الكلمات (مثل World Perfect) قبولاً واسعاً، فإن المنافسين المحتملين يجدون صعوبة في شق طريق لهم الى السوق، وسيرفض من تعلم استخدام احد البرامج التحول الى برنامج آخر. ونتيجة لذلك، فسوف يحتاج كل من يحاول دخول هذا السوق الى حملة ترويج ضخمة وباهظة التكاليف لدفع الناس الى محاولة تجربة البرنامج الجديد، وقد تفشل هذه الحملة في اعطاء انتاج مربح.

الاعلان وتمايز المنتجات. في بعض الاحيان يكون في مقدور الشركات اقامة حواجز دخول امام المنافسين المحتملين باستخدام الاعلان وتمايز المنتجات. ويمكن للاعلان ان يخلق وعياً وتمسكاً ببعض العلامات التجارية المعروفة. مثال ذلك: تنفق شركتا بيبسي وكوكا كولا مجتمعتين مئات الملايين من الدولارات سنوياً للاعلان عن علاماتهم التجارية، مما يجعل دخول أي منافس محتمل الى سوق الكولا أمراً مكلفاً للغاية.

اضافة الى ذلك، فان تمايز المنتجات، سواء كان هذا التمايز موجوداً فعلاً في السلعة نفسها، أو ناتجاً عن الاعلانات المكثفة، يمكن أن يرفع حواجز الدخول ويزيد من قوة المنتجين في السوق. ففي صناعات عديدة – مثل صناعة الحبوب المعدّة للافطار، والسيارات، والأدوات المنزلية، والسجائر – أصبح شائعاً أن يقوم عدد صغير من الصانعين، بإنتاج تشكيلة واسعة من مختلف العلامات التجارية والموديلات، والمنتجات.

من جهة، يهدف التنوع الى تلبية رغبات اكبر تشكيلة ممكنة من المستهلكين. لكن العدد الهائل من المنتجات المتمايزة، يفيد في ثني المنافسين المحتملين عن دخول السوق. فالطلب على احد المنتجات التي تتميز بقدر ضئيل عن المنتجات المماثلة سيكون صغيراً للغاية بحيث لا يمكنه دعم قيام عدد كبير من الشركات التي يمكنها الانتاج عند ادنى نقطة على منحنى التكلفة الذي له شكل حرف U. والنتيجة هي ان منحنى الطلب ط ط في السوق المنافسة الكاملة في الشكل ٩ – ٢ (جـ) سينكمش بعيداً الى اليسار بحيث يبدو اشبه بحالة الاحتكار الكامل او احتكار القلة المبينان في الشكل ٩ – ٢ (أ) و (ب) . وبالتالي فإن التمايز، مثله مثل التعرفة الجمركية، يولد تمركزاً أكبر والمزيد من المنافسة غير الكاملة.

سنبحث في هذا الجزء أكثر اشكال المنافسة غير الكاملة تطرفاً: الاحتكار الكامل. وستبين تحليلاتنا السلبيات الرئيسية للمنافسة غير الكاملة، والتي هي تقييد المخرجات ورفع الأسعار. وسوف نعرّف في هذا الجزء مفهوماً جديداً هو، الايراد الحدّي، كونه جزءاً أساسياً من هذا التحليل، والتي سنرى ان له تطبيقات مهمة في احتكارات القلة والمنافسة الكاملة أيضاً.

مفهوم الايراد الحدّي

السعر، والكمية، والايراد الكلي

افرض ان شركة قد وجدت نفسها في وضع احتكار كامل لصناعة ما. فقد تكون هذه الشركة المالك المحظوظ لبراءة اختراع دواء جديد لمكافحة السرطان، أو قد تكون مالكة لامتياز تقديم خدمات تلفزيونية بواسطة الكوابل. فإذا اراد المحتكر أن يخفض ارباحه الى ادنى حدّ، فما هو السعر الذي يجب عليه فرضه وما هي الكمية التي يجب عليه انتاجها ؟

للإجابة على هذه الأسئلة، من المفيد ان نقارن ما بين التكلفة الحدّية أو الاضافية لوحدة اخرى من المبيعات، والايراد الحدّي لتلك الوحدة الاخيرة. لقد بلورنا جميع مفاهيم التكلفة اللازمة في الفصل ٧، حيث شاهدنا التكلفة الكلية (ت ك)، ومتوسط التكلفة (م ت)، والتكلفة الحدّية (ت ح)، وخلافها. وسوف نبحث الان مفهوم الايرادات المشابه. يمكن ان نعرف، من منحنى طلب مؤسسة ما، العلاقة ما بين السعر (س) والكمية المباعة (ك). ويبين العمودان (١) و(٢) في الجدول ٩ – ٣ جدول الطلب لمحتكر فرد مفترض. اضافة الى ذلك، يصور الشكل ٩ –٣ (أ) منحنى الطلب ط ط لمحتكر.

بعد ذلك نحسب الايرادات الكلية عند كل مستوى من مستويات البيع بضرب السعر بالكمية. يبيّن العمود (٣) كيف يمكن ان نحسب **الايراد الكلي** (total revenue) (أ ك)، والذي هو ببساطة س x ك. وبالتالي فإن صفر وحدة تجلب صفر أ ك؛ ١ وحدة تجلب أ ك = ١٨٠ x ١ = ١٨٠ $، ٢ وحدة تجلب ١٦٠ x ٢ = ٣٢٠ $؛ وهكذا دواليك.

في هذا المثال عن الخط المستقيم أو منحنى الطلب الخطي، يرتفع الايراد الكلي في البداية مع زيادة المخرجات، حيث ان الانخفاض في س الضروري لبيع ك الاضافية، يكون متواضعاً

الايرادات الكلية والحدّية

(١) الكمية ك	(٢) السعر س = م أ = أك / ك $	(٣) السعر أ ك = س × ك $	(4) الايراد الحدّي د ح $
صفر	٢٠٠	صفر	+ ٢٠٠
			+ ١٨٠
١	١٨٠	١٨٠	+ ١٦٠
			+ ١٤٠
٢	١٦٠	٣٢٠	+ ١٢٠
			+ ١٠٠
٣	١٤٠	٤٢٠	+ ٨٠
			ـــــ
٤	١٢٠	٤٨٠	+ ٤٠
			+ ٢٠
٥	١٠٠	٥٠٠	صفر
			– ٢٠
٦	٨٠	٤٨٠	– ٤٠
			– ٦٠
٧	٦٠	ـــــ	– ٨٠
			– ١٠٠
٨	٤٠	٣٢٠	ـــــ
			– ١٤٠
٩	ـــــ	١٨٠	– ١٦٠
			– ١٨٠
١٠	صفر	صفر	

الجدول ٩ – ٣. يشتق الايراد الحدّي من جدول الطلب

نحصل على الايراد الكلي (أ ك) في العمود (٣) من ضرب س في ك. وللحصول على الايراد الحدّي (د ح)، نزيد ك بمقدار وحدة واحدة ونحسب التغير في الايراد الكلي. ويكون د ح أقل من س بسبب الخسائر في الايراد الناجم عن ضرورة خفض السعر على الوحدات السابقة لبيع وحدة اخرى من ك. لاحظ أن د ح تكون في البداية موجبة حين يكون الطلب مرناً لكن لماذا تصبح د ح سالبة بعد ان يتحول الطلب ويصبح غير مرن رغم أن السعر ما زال

في الجهة العلوية المرنة من منحنى الطلب. لكن حين نصل الى نقطة الوسط في منحنى الطلب ذي الخط المستقيم، فإن أ ك تصل الى اقصى حدّ لها. وهذا يتحقق عند ك = ٥، س = ١٠٠ $، مع أ

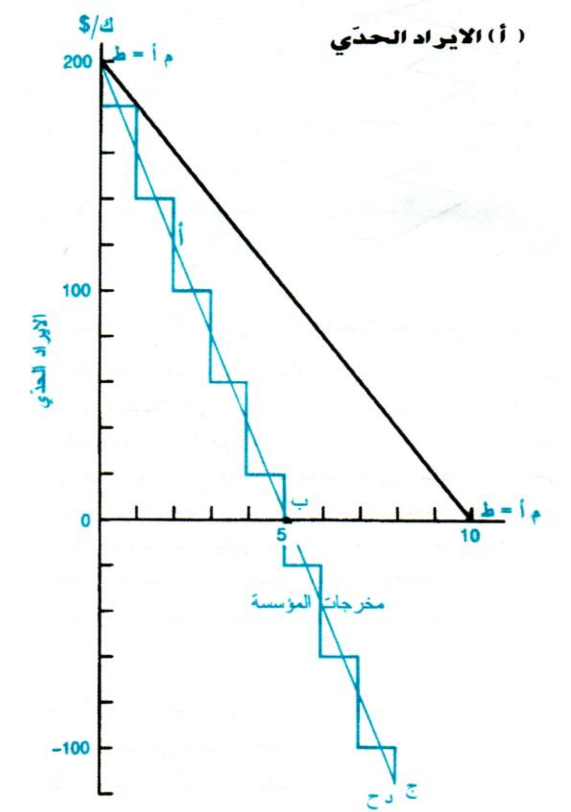
ك = ٥٠٠ $. وزيادة ك لابعد من هذه النقطة يوصل منحنى طلب المؤسسة الى منطقة عديمة المرونة، فالبنسبة للطلب غير المرن، فإن خفضاً بنسبة ١ بالمئة في السعر يعطي أقل من ١ بالمئة زيادة في المبيعات، وبالتالي فإن الايراد الكلي يهبط مع خفض السعر. ويبين الشكل ٩ – ٣ (ب) أ ك على شكل قُبة ترتفع من الصفر حين يكون السعر مرتفعاً جداً لحدٍ اقصى مقداره ٥٠٠ دولار ثم يهبط الى صفر من اقتراب السعر الى صفر.

افرض ان رئيس قسمك قرر زيادة الايرادات الى أقصى حدّ. فقد تُبيّن له في البداية السبب في ان ذلك قد لا يكون في مصلحة حملة الاسهم، لأن حملة الاسهم تهمهم الارباح. ثم تواصل لتكتشف في الجدول ٩ – ٣ ان أ ك تصل حدها الاقصى حين تكون ك = ٥ و س = ١٠٠. وتلك هي النقطة التي تكون فيها مرونة الطلب (م ط) تساوي واحداً بالضبط.

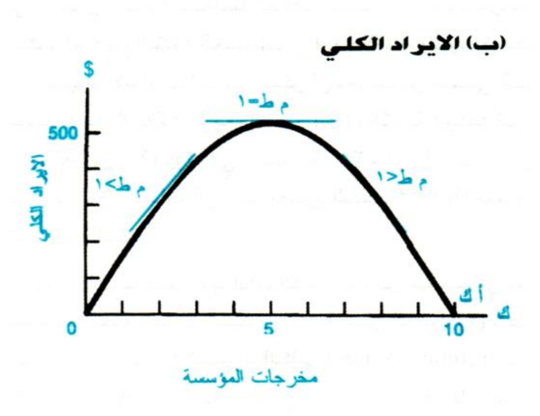
لاحظ أننا يمكن ان نسمي سعر الوحدة متوسط الايراد (م أ) لتمييزها عن الايراد الكلي. وبالتالي، نحصل على س = م أ بتقسيم الايراد الكلي على ك (بالضبط كما حصلنا في السابق على م ت بتقسيم ت ك على ك). تحقق من انه إذا تم وضع العمود (٣) «قبل» العمود (٢) فإن في وسعنا تعبئة العمود (٢) عن طريق قسمة الايراد الكلي على الكمية المنتجة.

الشكل ٩ – ٣. منحنى الايراد الحدّي يشتق من منحنى الطلب

(أ) يبين الخط المتدرج الزيادة في الايراد الكلي من كل وحدة اضافية من المخرجات. ويهبط د ح الى ما دون س منذ البداية. ويصبح د ح سالباً حين يصبح ط ط غير مرن، وبتحويل خط الزيادة المتدرج الى خط متصل نحصل على منحنى د ح، والذي، في حالة الخط المستقيم ط ط، ستكون درجة ميله ضعف درجة ميل المنحنىٰ ط ط.



(ب) الايراد الكلي على شكل قبة – ترتفع من الصفر حيث ك = صفر، الى حدها الاقصى حيث تكون مرونة الطلب ط ط احادية، ثم يهبط عائداً الى الصفر، حيث س = صفر. يعطي ميل أ ك منحنى د ح متصل كما تعطي القفزات في أ ك تدرجاً من الزيادة في د ح. (المصدر: الجدول ٩ – ٣).



الايراد الحدّي والسعر

لايجاد نقطة التوازن التي تعطي اقصى ربح لشركة محتكرة، نحتاج الى قياس تأثير بيع وحدة اضافية من المخرجات على الايرادات الكلية، ولهذا الغرض نحتاج الى مفهوم الايراد الحدّي.

الايراد الحدّي (marginal revenue) [د ح]* هو الزيادة في الايرادات الكلية المتاتية من زيادة المبيعات بمقدار وحدة واحدة. ويمكن لـ (د ح) أن يكون موجباً أو سالباً.

فيما يلي طريقة احتساب الارقام البارزة المبينة في عمود الايراد الحدي (٤) في الجدول ٩ – ٣ : اطرح أ ك التي نحصل عليها ببيع ك وحدات من أ ك التي نحصل عليها من بيع ك + ١ وحدات. الفارق هو الايراد الاضافي أو د ح. وبالتالي، من ك = صفر الى ك = ١، نحصل على د ح = ١٨٠ $ – صفر. ومن ك = ١ الى ك = ٢. د ح تساوي ٣٢٠ $ – ١٨٠ $ = ١٤٠ $.

ويكون الايراد الحدّي موجباً الى ان نصل الى ك = ٥، ويصبح سالباً ابتداءً من تلك النقطة. فما الذي يمكن ان تعنيه هذه الفكرة العجيبة عن ايرادات حدّية سالبة ؟ هل تعني ان الشركة تدفع للناس كي يأخذوا سلعها؟ كلا بالطبع. «الايرادات الحدّية السالبة تعني أنه كي تبيع الشركة وحدات اضافية من انتاجها، فإن عليها خفض سعرها على الوحدات السابقة بمقدار يجعل ايراداتها الكلية تنخفض».

مثال ذلك، حين تبيع الشركة ٥ وحدات فإنها تحصل على :

أ ك (٥ وحدات) = ٥ x ١٠٠ $ = ٥٠٠ $.

الآن، لنفرض ان الشركة ترغب في بيع وحدات اضافية من المخرجات، فإن في وسعها زيادة المخرجات عن طريق خفض السعر لأنها تعمل في سوق منافسة غير كاملة. لذلك كي تبيع ٦ وحدات، فإنها تخفض السعر من ١٠٠ $ الى ٨٠ $. ونحصل على ٨٠ دولاراً كايراد من الوحدة السادسة، لكنها تحصل فقط على ٥ x ٨٠ على الوحدات الخمس الاول، مما يعطي :

أ ك (٦ وحدات) = ٥ x ٨٠ + ١ x ٨٠ = ٤٠٠ + ٨٠ = ٤٨٠ $.

الايراد الحدّي ما بين ٥ وحدات و٦ وحدات هو ٤٨٠ $ – ٥٠٠ $ = – ٢٠ $. وقد كان التخفيض الضروري على السعر على الوحدات الخمس الاولى كبيراً بحيث إنه – وحتى بعد اضافة ثمن الوحدة السادسة – هبطت الايرادات الكلية. وهذا ما يحدث حين تكون د ح سالبة. لاختبار فهمك للموضوع املأ الفراغات في العمود (٢) وحتى العمود (٤) في الجدول ٩ – ٣.

لاحظ انه على الرغم من كون د ح سالبة فإن م أ أو السعر ما زال موجباً. لا تخلط بين الايراد الحدّي، ومتوسط الايراد والسعر.

ويبين الجدول ٩ – ٣ انهما مختلفان. اضافة الى ذلك يعين الشكل ٩ – ٣ (أ) منحنى الطلب م أ ومنحنى الايرادات الحدّية (أ ح). تفحص ٩ – ٣ (أ) فترى أن الدرجات المعينة للايرادات الحدّية تقع اسفل منحنى الطلب (ط ط) او متوسط الايراد (م أ). الحقيقة أن د ح تصبح سالبة حين يكون م أ في منتصف الطريق نحو نقطة الصفر. بإختصار نقول :

مع ميل الطلب في اتجاه الاسفل فإن،

س > د ح (= س – انخفاض الايرادات على جميع الكمية (ك) السابقة).

المرونة والإيراد الحدّي. ما هي العلاقة ما بين مرونة سعر الطلب والايراد الحدّي ؟

الايراد الحدّي يكون موجباً حين يكون الطلب مرناً، وصفراً حين يكون الطلب ذو مرونة احادية، وسالباً حين يكون الطلب غير مرن.

هذه النتيجة هي في الحقيقة طريقة مختلفة لاعادة صياغة تعريف المرونة الذي استخدمناه في الفصل ٤. تذكّر ان الطلب يكون مرناً حين يؤدي انخفاض السعر الى زيادة الايرادات. وفي مثل هذه الحالة، فإن خفض السعر يزيد الطلب على الانتاج لدرجة ان الايرادات تزداد، وبالتالي يكون الايراد الحدّي موجباً، مثلاً، في الجدول ٩ – ٣ عند هبوط السعر في المنطقة المرنة من س = ١٨٠ $ الى س = ١٦٠ $، فإن الطلب على الانتاج يزداد بما يكفي لزيادة الايرادات الكلية، وتصبح الايرادات الحدّية موجبة.

ما الذي يحدث حين يكون الطلب ذا مرونة احادية ؟ عندها يضاهي خفض السعر بالضبط الزيادة في المخرجات ولذلك يكون الايراد الحدّي صفراً. هل يمكنك ان ترى السبب في كون الايراد الحدّي سالبة دائماً في المنطقة غير المرنة ؟ ولماذا تكون الايرادات الحدّية للمنافسة الكاملة ذات منحنى الطلب المرن الى ما لا نهاية موجبةً دائماً ؟

كيف يمكن لمحتكر تحقيق الربح الاقصى؟

نحن مستعدون الان لايجاد توازن المحتكر الذي يحقق له ربحاً اقصى. إذا واجه محتكر منحنى طلب معين ورغب في زيادة ربحه الكلي (ر ك) الى اقصى حدّ، فما الذي يجب عليه أن يفعله ؟ حسب التعريف الربح الكلي = الايراد الكلي – التكاليف الكلية؛ وإذا كتبت بالرموز فإنها، رك = أ ك – ت ك = (س x ك) – ت ك.

لتحقيق اقصى ربح، يجب على المؤسسة ايجاد السعر

---

* استخدمت المختصر (د ح) لتمييز الايراد الحدّي عن الانتاج الحدّي (أ ح) (المترجم).

ملخص الربح الاقصى لمؤسسة ما

(١) الكمية ك	(٢) السعر س ($)	(٣) الايراد الكلي أ ك ($)	(٤) التكلفة الكلية ت ك ($)	(٥) الربح الكلي ر ك ($)	(٦) الايراد الحدّي د ح ($)	(٧) التكلفة الحدّية ت ح ($)	
٠	٢٠٠	٠	١٤٥	-١٤٥	+٢٠٠	٣٤	
					+١٨٠	٣٠	د ح > ت ح
١	١٨٠	١٨٠	١٧٥	+٥	+١٦٠	٢٧	
					+١٤٠	٢٥	
٢	١٦٠	٣٢٠	٢٠٠	+١٢٠	+١٢٠	٢٢	
					+١٠٠	٢٠	
٣	١٤٠	٤٢٠	٢٢٠	+٢٠٠	+٨٠	٢١	
					+٦٠	٣٠	
٤*	**١٢٠**	**٤٨٠**	**٢٥٠**	**+٢٣٠**	**+٤٠**	**٤٠**	د ح = ت ح
					+٢٠	٥٠	
٥	١٠٠	٥٠٠	٣٠٠	+٢٠٠	صفر	٦٠	
					-٢٠	٧٠	
٦	٨٠	٤٨٠	٣٧٠	+١١٠	-٤٠	٨٠	
					-٦٠	٩٠	
٧	٦٠	٤٢٠	٤٦٠	-٤٠	-٨٠	١٠٠	
					-١٠٠	١١٠	
٨	٤٠	٣٢٠	٥٧٠	-٢٥٠			د ح < ت ح

* توازن الربح الأقصى.

الجدول ٩ – ٤. معادلة التكلفة الحدّية مع الايراد الحدّي تعطي المؤسسة اقصى ربح من «ك» و «س».

تكاليف الانتاج الكلية والحدّية وضعت مع بعضها الان وجمعت مع الايرادات الكلية والحدّية. حالة تحقيق الربح الاقصى هي حيث د ح = ت ح، مع ك* = ٤، وس* = ١٢٠ $. وفي هذه الحالة فان اقصى ربح كلي (ر ك) = ٢٣٠ $ = (١٢٠ x ٤) – ٢٥٠. (تسهيلاً على القارىء، فقد وضعت أرقام د ح و ت ح التي كتبت بخط غير بارز لاعطاء قيم متصلة عند كل نقطة كمية (ك).

والكمية، س* وك* التوازنية التي تعطي اكبر قدر من الربح، أو اكبر فارق ما بين أ ك و ت ك. النتيجة المهمة هي ان «الربح الاقصى يتحقق حين تكون المخرجات عند المستوى الذي يكون فيه الايراد الحدّي للمؤسسة مساوياً لتكلفتها الحدّية».

ومن طرق تحديد شرط الربح الاقصى هذا، استخدام جدول للتكاليف والايرادات، كما في الجدول ٩ – ٤. لايجاد الكمية والسعر اللذين يحققان اقصى ربح، احسب الربح الكلي في العمود (٥). يخبرنا هذا العمود ان الكمية المثلى، التي هي ٤ وحدات، تتطلب سعراً مقداره ١٢٠ $/الوحدة. وهذا يعطي ايراداً كلياً مقداره ٤٨٠ و بعد طرح التكاليف الكلية ومقدارها ٢٥٠ $، نجد ان الربح الكلي هو ٢٣٠ $ ونظرة واحدة ترينا انه ليس لاي مستوى آخر من الانتاج مستوى اعلى من الربح الكلي.

طريقة ثانية توصلنا الى الجواب نفسه، هي مقارنة الايراد الحدّي، العمود (٦)، والتكلفة الحدّية، العمود (٧). فطالما أن كل وحدة اضافية من المخرجات تعطينا ايراداً اكثر من تكلفتها، فإن ارباح المؤسسة ستزيد. لذلك فإن على المؤسسة ان تزيد مخرجاتها طالما ان الايراد الحدّي اكبر من التكلفة الحدّية. وبعكس ذلك، افرض انه عند مستوى معين من المخرجات كان د ح

اقل من ت ح. هذا يعني ان زيادة المخرجات قد تقود الى مستوى ارباح «ادنى». لذلك، فإن على المؤسسة التي تسعى الى تحقيق اقصى ربح ممكن، ان تخفض انتاجها عند هذه النقطة. ومن الواضح أن نقطة الربح الافضل تقع حيث يتساوى الايراد الحدّي بالضبط مع التكلفة الحدّية، كما هو ظاهر من البيانات في الجدول ٩ - ٤. (وهذه الطريقة الثانية لايجاد النقطة الامثل، عن طريق مقارنة التكلفة الحدّية بالايراد الحدّي ليست افضل أو أسوأ من طريقة ايجاد الربح الكلي الاولى. فهما تعطيان بالضبط الجواب نفسه!) لذلك فإن قاعدة ايجاد الربح الاقصى هي :

يتحدد سعر وكمية التوازن الذي يعطي اقصى ارباح ممكنة لمنتج عندما يتساوى ايراده الحدّي مع تكلفته الحدّية.

د ح = ت ح، عند س* وك* التي تعطي أقصى ربح.

تبين هذه الامثلة منطق قاعدة ت ح = د ح لتحقيق اقصى الارباح، لكن ما هو الحدس الكامن خلف هذه القاعدة ؟ الق نظرة سريعة على الجدول ٩ - ٤ وافرض ان المحتكر ينتج ك = ٢. عند تلك النقطة فإن الايراد الحدّي لانتاج وحدة اضافية واحدة هو + ١٠٠ $، في حين أن ت ح هي ٢٠ $.وبالتالي، إذا انتج وحدة اضافية فسوف تحقق الشركة ارباحاً اضافية هي د ح - ت ح = ١٠٠ $ - ٢٠ $ = ٨٠ $. والواقع ان العمود (٥) من الجدول ٩ - ٤ يبين ان الربح الاضافي المكتسب من الانتقال من انتاج وحدتين الى انتاج ٣ وحدات هو ٨٠ $ بالضبط.

وهكذا، حين يزيد الايراد الحدّي (د ح) عن التكلفة الحدّية (ت ح)، يمكن تحقيق ارباح اضافية عن طريق زيادة المخرجات، وحين تزيد ت ح عن د ح، يمكن تحقيق ارباح اضافية عن طريق خفض ك. ولا تحقق الشركة اقصى ربح الا حين يكون د ح = ت ح، لانه ليس هناك ارباح اضافية يمكن تحقيقها بتغيير مستويات الانتاج.

توازن الاحتكار عن طريق الرسومات البيانية

يبين الشكل ٩ - ٤ توازن الاحتكار. ويجمع الجزء (أ) بين كل من منحنى تكلفة المؤسسة ومنحنى إيرادها. وتقع نقطة الربح الاقصى عند مستوى انتاج مخرجات حيث تكون ت ح = دح، والتي نجدها عند تقاطعهما في ت. ويقع توازن الاحتكار، أو نقطة الربح الاقصى عند مستوى المخرجات ك* = ٤. لايجاد السعر الذي يحقق أقصى ربح، نتحرك صعوداً بشكل عمودي من النقطة ت الى منحنى ط ط حتى النقطة و، حيث س = ١٢٠ $. وحقيقة ان متوسط الايرادات عند النقطة و موجودة فوق متوسط التكلفة عند النقطة ف يضمن ربحاً موجباً. أما القيمة الفعلية للأرباح فهي المنطقة المظللة في الشكل ٩ - ٤ (أ).

القصة ذاتها تتكرر في الجزء (ب) من الشكل الذي يضم منحنيات الايراد، والتكلفة، والربح. ويبدو منحنى الايراد الكلي على شكل قبة. والتكلفة الكلية ترتفع بإستمرار. والفارق العمودي بينهما هو الربح الكلي، الذي يبدأ سالباً وينتهي سالباً. وبين الاثنين، نجد أن الربح الكلي (ر ك) ايجابي، يصل الى اقصاه البالغ ٢٣٠ $ عند ك* = ٤. عند انتاج الكمية التي تحقق اقصى ربح يكون ميل «أ ك» و «ت ح» (اللذان هما «د ح» و «ت ح» عند هاتين النقطتين) متوازيين وبالتالي متساويين. أما إذا كان خطا الميل غير متوازيين (كما يحدث عند ك = ٢) فإن المؤسسة يمكن ان تكسب أرباحاً اخرى بالتوسع في ك. عند ك* = ٤، يتوازن الايراد الحدّي والتكلفة الحدّية. وعند تلك النقطة تصل الارباح الكلية (ر ك) حدها الاقصى حيث ان انتاج وحدة اضافية يضيف مبلغاً متساوياً تماماً من التكلفة والايراد.

يمكن لمحتكر ما ان يحقق أقصى ربح بضبط المخرجات عند المستوى حيث ت ح = د ح. وحيث أن للمحتكر منحنى طلب يميل الى أسفل، فإن ذلك يعني بأن س > د ح. ولأن السعر اعلى من التكلفة الحدّية بالنسبة لمحتكر يريد الحصول على اقصى ربح، فسوف يخفض المحتكر انتاجه الى ما دون المستوى الذي قد نجده في صناعة تعمل في سوق منافسة كاملة.

المنافسة الكاملة كمرشد للمنافسة غير الكاملة

رغم أننا طبقنا قاعدة «ت ح »و «د ح» على المحتكرين الراغبين في زيادة ارباحهم الى اقصى حدّ، فإن هذه القاعدة تنطبق في الواقع على ما هو أبعد بكثير من تحليلنا الحالي. وتبيّن لنا نظرة سريعة ان قاعدة ت ح = د ح تنطبق أيضاً - وبالكفاءة ذاتها - على المنتجين في ظل المنافسة الكاملة والراغبين في تحقيق أقصى ربح. ويمكننا رؤية ذلك من الخطوتين التاليتين :

١ - **د ح للمنتج في سوق المنافسة الكاملة** . السؤال الاول هو، ما هو د ح بالنسبة للمنتج في المنافسة الكاملة ؟ رغم أن الايراد الحدّي أقل من السعر بالنسبة الى المنتج في سوق منافسة غير كاملة، فهل الحال مماثل بالنسبة الى المنتج يسوق منافسة كاملة ؟ الواقع ان الجواب هو لا. فبيع وحدة اضافية، بالنسبة الى المنتج الكامل الثاني لن يؤدي الى خفض السعر أبداً «وخسارة الايرادات على جميع الكميات السابقة» يساوي بالتالي صفراً. فالسعر والايراد الحدّي متماثلان بالنسبة الى من يخوض منافسة كاملة.

في ظل المنافسة الكاملة يتساوى السعر مع متوسط

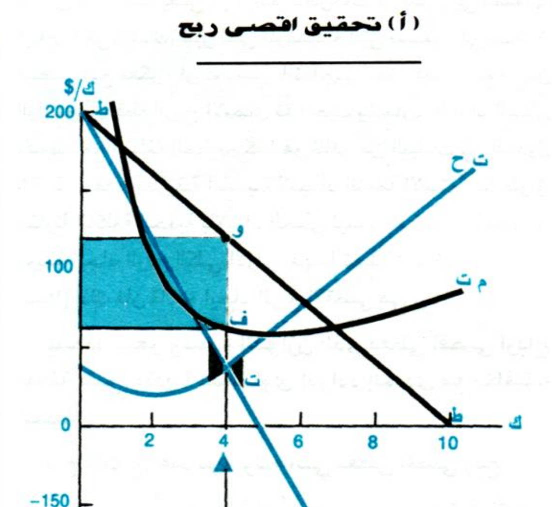
الايراد ويتساوى مع الايراد الحدّي (س = م أ = د ح). ويتوافق منحنى ط ط للمنافس في هذا السوق مع منحنى د ح في كونهما خطين افقيين.

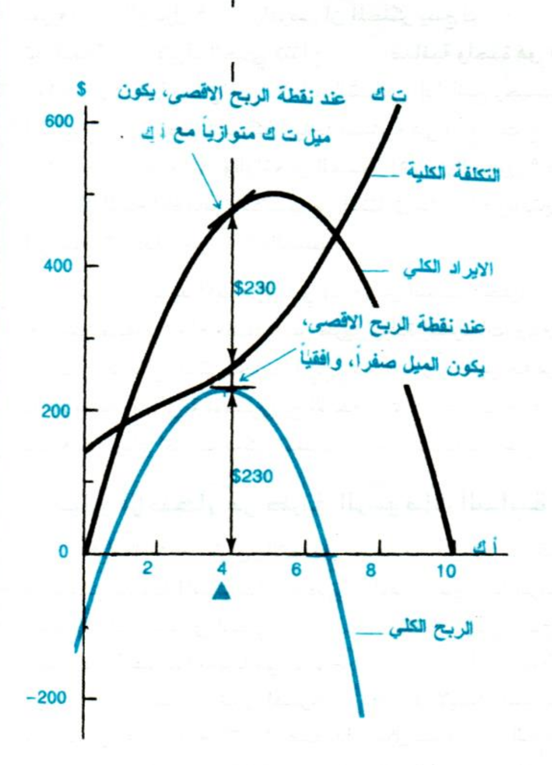
٢ - د ح = س = ت ح بالنسبة الى المنتج في سوق منافسة كاملة. اضافة الى ما تقدم، يمكننا رؤية ان منطق تحقيق الربح الاقصى بالنسبة الى المحتكرين ينطبق بالقدر نفسه على من يخوضون منافسة كاملة، لكن النتيجة تكون مختلفة قليلاً. فالبنسبة الى المنتج في سوق منافسة كاملة، يبدو الايراد الحدّي وكأنه السعر بالضبط. فالايراد الحدّي الذي يجلبه لك بيع وحدة اضافية من ك، هو س الوحدة الاخيرة بالتمام والكمال، ولا ضرورة لخفض س كي تتمكن من بيع تلك الوحدة، وهكذا، تقودنا قاعدة س = د ح الى قاعدة خاصة بتحقيق أقصى ربح لمن يخوضون منافسة كاملة :

حيث ان المنتج في سوق منافسة كاملة يستطيع بيع كل ما يريده حسب سعر السوق، فإن س = د ح عند نقطة تحقيق اقصى ربح.

يمكنك معاينة هذه النتيجة باعادة رسم الشكل ٩ - ٤ (أ)، فإذا طبق الرسم البياني على منتج في سوق منافسة كاملة فإن المنحنى ط ط يكون افقياً حسب سعر السوق، وبذلك يتوافق مع منحنى د ح. ونقطة تقاطع د ح = ت ح لتحقيق الربح الأقصى ستقع أيضاً عند س = ت ح. وبذا نرى كيف أن القاعدة العامة لتحقيق الربح الاقصى تنطبق على المنافسة الكاملة علاوة على المنافسة غير الكاملة.

(أ) تحقيق اقصى ربح





(ب) التكلفة الكلية ، والايراد والربح

الشكل ٩ - ٤. يمكن تبيان مستوى التوازن الذي يحقق اقصى ربح باستخدام المنحنيات الكلية أو الحدّية.

(أ) عند النقطة ت، حيث يتقاطع ت ح مع د ح، نجد وضع التوازن لتحقيق اقصى ربح ممكن. وأي ابتعاد عن النقطة ت سيؤدي الى خسارة جزء من الربح. السعر عند النقطة و فوق ت، وحيث أن س اعلى من م ت، فإن الربح الأقصى يكون ربحاً موجباً. (هل يمكنك فهم السبب في ان المستطيل المظلل يقيس الربح الكلي؟ ولماذا يبين المثلثان المظللان على كلا جانبي ت الانخفاض في الربح الكلي الذي قد ينجم بسبب الابتعاد عن د ح = ت ح؟).

(ب) يخبرنا الشكل القصة ذاتها عن تحقيق اقصى ربح، كما في الشكل اعلاه. إلا أنه يستخدم المفاهيم الكلية بدلاً من المفاهيم الحدّية.

أعطى الربح الكلي (ر ك) بالمسافة العمودية الواقعة ما بين ت ك إلى أ ك. يكون ر ك في اقصى حدّ له حين تكون درجة ميله صفراً. عند هذه النقطة يتساوى ميل كل من منحنى الايراد الكلي ومنحنى التكلفة الكلية ويتوازى المنحنيان وبالتالي فان د ح = ت ح.

مبدأ الحدّية : ونسيان ما فات

نختتم هذا الفصل بنقطة أكثر تعميماً حول استخدام التحليل الحدّي في الاقتصاد. ففي حين أن النظرية الاقتصادية لن تجعلك بالضرورة ثرياً بشكل خرافي، فإنها تقدم لك بعض طرق التفكير الجديدة حول التكاليف والمنافع. «أحد اهم الدروس المستفادة من علم الاقتصاد هي انه يتوجب عليك التطلع الى التكاليف الحدّية والفوائد الحدّية للقرارات، وتجاهل الماضي أو التكاليف غير المتكررة». ويمكن صياغة ما تقدم كالتالي :

> انسَ ما فات. لا تنظر الى الوراء. لا تبك على الحليب المسفوح أو تتفجع على خسائر الامس. قم بإجراء حسابات واقعية عن التكاليف الاضافية التي ستتحملها نتيجة أي قرار، وزنها مقابل المنافع الاضافية. صغ قرارك بناءً على التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية.

بتحديد أكثر، هذا هو **مبدأ الحدّية** (marginal principle)، والذي يعني ان الناس سيزيدون مداخيلهم أو أرباحهم أو اشباعهم الى اقصى حدّ، باحتساب التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية فقط لاي قرار يتخذونه. ثمة أوضاع لا حصر لها يمكن تطبيق مبدأ الحدّية عليها. هذا المبدأ هو الاساس الكامن خلف نجاح المؤسسات في تحقيق اقصى ربح. مثال آخر، القرارات الخاصة بالاستثمار. عند اتخاذ قرار بالاستثمار في شركة أو بيع بيت، انسَ مكاسب الماضي وخساراته، واتخذ قرارك على أساس الايرادات والتكاليف الحدّية فقط.

***تطبيقات اقتصادية : مبدأ الحدّية**. أحد الامثلة المهمة على مبدأ الحّدية يتعلق بالطاقة النووية. فخلال عقدي الستينات والسبعينات من القرن العشرين تولى العديد من شركات الطاقة في الولايات المتحدة اقامة محطات للطاقة النووية، وفي أوائل التسعينات اصبحت الحكمة من اتخاذ تلك القرارات موضع شك. فالطلب على الطاقة كان ادنى من التوقعات، وبدأ يظهر بأن بناء هذه المحطات وتشغيلها، مكلف بقدر يفوق ما كان متوقعاً، وكان النفط ومصادر الطاقة البديلة الاخرى ارخص بكثير مما كان متوقعاً أيضاً، كما أن عامة الناس لم يعودوا يصدقون بأن الطاقة النووية مصدر آمن للطاقة. وكان ان فرضت التغييرات على البيئة الاقتصادية مشكلة صعبة على المنافع العامة التي ما زال لديها محطات نووية قيد الانشاء. هل يستكملون بناءها أم لا؟.*

احدى الحالات الصعبة بشكل خاص كانت محطة شورهام» على لسان جزيرة لونغ ايلند، نيويورك. ففي العام ١٩٨٩، كانت المحطة، التي تكلف بناءها أكثر من ٥ بلايين دولار، جاهزة للتشغيل.لكن رخصةالتشغيل لم تمنح للمحطة، بسبب المعارضة المحلية الشديدة. وتحجج المعارضون، انه بسبب الخمسة بلايين دولار التي تم انفاقها بالفعل، فإن محطة الطاقة كانت أكثر تكلفة بكثير من البدائل الاخرى. وقد رد المؤيدون بأن اغلاق المحطة يعني هدر الخمسة بلايين دولار التي انفقت على الانشاء.

يقول مبدأ الحدّية ان كلا الطرحين السابقين خاطىء. فمن وجهة النظر الاقتصادية لا علاقة لمبلغ الخمسة بلايين دولار التي سبق انفاقها بالموضوع. والموضوع المهم هو التكاليف والمنافع الاقتصادية المستقبلية للكهرباء التي قد تنتجها «محطة شورهام».

*وبينت الدراسات، انه اذا تجاهلنا مبلغ الخمسة بلايين دولار، فإن التكلفة **المستقبلية** لتشغيل محطة الطاقة النووية ستكون أقل بقليل من التكلفة المستقبلية للبديل التالي الافضل، رغم ان التكلفة الكلية (مع الخمسة بلايين دولار) ستكون اعلى بكثير. وبتجاهل مسائل السلامة، فإن تحليلاً اقتصادياً سيخلص الى ان الحل الاكثر كفاءة هو فتح محطة شورهام للطاقة النووية. لكن ما حدث في النهاية، هو ان المحطة لم تفتح قط بسبب المعارضة الشعبية.*

ملخص

أ – انماط المنافسة غير الكاملة

١ – تقع معظم بنى السوق اليوم في مكان ما بين المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل. في ظل المنافسة غير الكاملة، يكون للمؤسسة بعض السيطرة على أسعارها، وهي حقيقة تظهر على شكل منحنى طلب على مخرجات المؤسسة يميل ناحية الاسفل.

٢ – الانواع المهمة لبنى السوق هي : (أ) الاحتكار الكامل، حيث تحتكر مؤسسة واحدة جميع مخرجات احدى الصناعات؛ (ب) احتكار القلة، حيث يقوم بعرض مخرجات الصناعة عدد قليل من البائعين المتماثلين أو المتمايزين؛ (جـ) المنافسة الاحتكارية، حيث يقوم عدد كبير من المؤسسات الصغيرة بعرض منتجات متماثلة الا انها متمايزة عن بعضها البعض؛ (د) المنافسة الكاملة، حيث يعرض عدد كبير من المؤسسات الصغيرة المنتج ذاته. في الحالات الثلاث الاولى، تواجه الصناعة منحنيات عرض تميل الى اسفل.

٣ – وفورات الحجم أو متوسط التكلفة المتناقص، من الاسباب

الرئيسية للمنافسة غير الكاملة. فحين تتمكن المؤسسات من تخفيض التكلفة عن طريق التوسع في الانتاج فإن ذلك يميل الى تحطيم المنافسة الكاملة لان عدداً قليلاً من الشركات يستطيع انتاج مخرجات الصناعة كلها بشكل أكثر كفاءة. وحين يكون الحجم الكفؤ الادنى لمصنع ما كبيراً مقارنة بالسوق المحلي أو الاقليمي، فإن اوضاع التكلفة تنتج منافسة غير كاملة.

٤ – اضافة الى تخفيض التكلفة، فثمة قوى اخرى تقود الى عدم كمال المنافسة مثل حواجز الدخول التي قد تتخذ شكل قيود قانونية (مثل براءات الاختراع، أو اللوائح التنظيمية الحكومية)، أو ارتفاع تكلفة الدخول، والاعلان، وتمايز المنتجات.

ب – الايراد الحدّي والاحتكار

٥ – يمكننا أن نشتق بسهولة منحنى الايراد الكلي للمؤسسة من منحنى الطلب على انتاجها. فمن جدول أو منحنى الايرادات الكلية يمكننا اشتقاق الايراد الحدّي، والذي يشير الى الايراد الاضافي المتحصل من بيع وحدة اضافية. والايراد الحدّي، بالنسبة الى من يخوض منافسة غير كاملة، اقل من السعر بسبب ما يفقد من ايراد عن جميع وحدات المخرجات السابقة، وهو ما يحدث حين تضطر المؤسسة الى خفض سعرها كي تبيع وحدة اضافية من المخرجات، أي ان :

مع ميل الطلب الى اسفل،

س = م أ > د ح = س – الايراد الضائع عن جميع الكميات السابقة.

٦ – يحقق محتكر ما أقصى ربح له حين يكون د ح = ت ح، أي حين تجلب أخر وحدة يقوم ببيعها ايراداً اضافياً يساوي تماماً تكلفتها الاضافية. ويمكن توضيح النتيجة ذاتها، أي ان د ح = ت ح، بيانياً بتقاطع منحنيا د ح مع ت ح، أو بتساوي درجة ميل منحنيا الايراد الكلي والتكلفة الكلية. على أية حال، القول بأن الايراد الحدّي = التكلفة الحدّية يجب أن يصح دائماً عند التوازن الذي يحقق اقصى الارباح.

٧ – بالنسبة الى المنتجين في سوق المنافسة الكاملة، فإن الايراد الحدّي يساوي السعر. لذلك، فإن المخرجات التي تعطي اقصى ربح بالنسبة الى المنتج المنافس يتحقق حيث ت ح = س.

٨ – تقودنا العقلانية الاقتصادية الى «مبدأ الحدّية» المهم. فعند صنع اي قرار، احسب المزايا والنواقص الحدّية المستقبلية، وتجاهل النفقات غير المتكررة التي ثم دفعها فعلاً.

مفاهيم للمراجعة

أ – انماط المنافسة غير الكاملة

– المنافسة غير الكاملة مقابل المنافسة الكاملة.

– الاحتكار الكامل، احتكار القلة، المنافسة الاحتكارية.

– تمايز المنتجات.

– حواجز الدخول (الحكومية والاقتصادية).

الايراد الحدّي والاحتكار

– الايراد الحدّي (أو الاضافي)، د ح.

– د ح = ت ح عند مستوى الانتاج الذي يحقق اقصى ارباح.

– د ح = س، س = ت ح بالنسبة للمنافسة الكاملة.

– الاحتكار الطبيعي.

– مبدأ الحدّية.

اسئلة للمناقشة

١ – اذكر السمات المميزة للمنافسة الكاملة وغير الكاملة. ما هي الاشكال الرئيسية للمنافسة غير الكاملة؟ ما هي الفئة التي قد تصنف شركة جنرال موتورز تحتها؟ شركة الهاتف المحلية في منطقتك؟ شركة سيرز؟ المزارع سام؟ الكلية أو الجامعة التي تنتسب اليها؟.

٢ – سيضاعف المحتكرون مبيعاتهم، وسوف يقوموا بالتالي بإنتاج أكثر مما ينتج المنتجون في سوق المنافسة الكاملة وسوف تكون أسعار الاحتكار اكثر انخفاضاً» فسر السبب في أن الجملة الاولى خاطئة بالنسبة لمحتكر يسعى لتحقيق اقصى ربح. فسر السبب في ان الجملة الثانية هي نتيجة منطقية للجملة الاولى. ما الذي تستنتجه عن صحة الجملة الثانية ؟.

٣ – ما هي القيمة العددية للايراد الحدّي (د ح) حين يكون لـ ط ط مرونة احادية ؟ فسر ذلك.

٤ - يبين الشكل ٩ - ٤ وضع التوازن الذي يحقق اقصى الارباح. اشرح بالتفصيل كيف يُظهر لنا طريقتين مختلفتين في وصف الحقيقة نفسها بالضبط : وهي تحديداً، ان مؤسسة ستتوقف عن التوسع في انتاجها حين تتعادل التكلفة الاضافية لانتاج المزيد مع ايرادها الاضافي.

٥ - أعد رسم الشكل ٩ - ٤ (أ) لمنتج في سوق منافسة كاملة. ما السبب في ان ط ط افقي؟ اشرح السبب في ان منحنى ط ط الافقي يتوافق مع د ح. ثم تابع لتجد نقطة تقاطع د ح مع ت ح وهي نقطة تحقيق الربح الاقصى. فلماذا يعطي ذلك الشرط التنافسي في ان د ح = س؟ الان، أعد رسم الشكل ٩ - ٤ (ب) لمنتج في سوق منافسة كاملة. بيّن أن «أ ك» و «ت ك» يجب ان تتساويا عند نقطة التوازن التي تحقق للمنتج في سوق المنافسة الكاملة اقصى ربح ممكن.

٦ - لشركة «بير» لصناعة الحاسوب تكاليف انتاج ثابتة مقدارها ١٠٠ ألف دولار، في حين يكلف انتاج كل وحدة ٦٠٠ دولار عمالة، و٤٠٠ دولار مواد ووقود. حين يكون سعر الوحدة ٣٠٠٠ دولار فإن أحداً لن يشتري حاسوبات «بير»، لكن مقابل كل انخفاض بمقدار ١٠ دولارات في السعر، تزداد مبيعات «بير» بمقدار ١٠٠٠ وحدة. احسب التكلفة الحدّية والايراد الحدّي لشركة «بير للحاسوب»، وحدد السعروالكمية لهذه الشركة الاحتكارية.

٧ - بين ان شركة احتكارية تسعى لتحقيق اقصى الارباح، لن تعمل أبداً في منطقة عديمة المرونة لمنحنى طلبها.

٨ - فسر الخطأ في البيان التالي : «ان شركة تسعى لتحقيق اقصى الارباح، ستعمل دائماً على فرض اعلى سعر تتحمله عملية المتاجرة». اعد صياغة البيان بالشكل الصحيح، واستخدم مفهوم الايراد الحدّي لشرح الفرق ما بين البيان الصحيح والبيان الخاطيء.

الفصل ١٠

احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية

بوتنام (برانيف) : هل لديك اقتراح تقدمه لي؟

كراندال (اميركان) : نعم، لدى اقتراح لك. ارفع [عبارة تجديف محذوفة]. اجور السفر ٢٠٪ بالمئة وسوف ارفع اجور السفر لدي في اليوم التالي .

بوتنام : روبرت، نحن...

كراندال : ستحقق المزيد من الارباح، وانا كذلك.

بوتنام : لا نستطيع الحديث عن التسعير.

كراندال : أوه [عبارة تجديف محذوفة]، هوارد، يمكننا الحديث عن اي [عبارة محذوفة] شيء نريد الحديث عنه.

محادثة سجلت في العام ١٩٨٢، ما بين هوارد بوتنام، رئيس خطوط برانيف الجوية في ذلك الحين، وروبرت كراندال رئيس الخطوط الجوية الامريكية.

إلقِ نظرة على الاقتصاد، وسوف ترى شركات تتصارع من اجل الامتيازات في عالم تتزايد اسواقه تنافساً. ومعظم هذه الشركات ليس احتكارياً، بالتأكيد - فلديها الكثير من المزاحمين. لكنها ليست شركات ذات منافسة كاملة أيضاً، لأنها كبيرة جداً، ويمكنها التأثير على أسعارها. فكيف يمكن أن يكون سلوك هذه الشركات ذات المنافسة غير الكاملة ؟

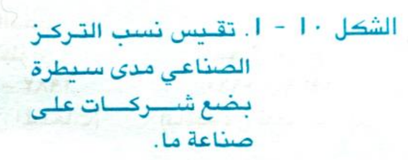
للإجابة على هذا السؤال، نلقي أولاً نظرة متمعنة على ما يحدث في المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة، ونركز انتباهنا بشكل خاص على دور تركز الصناعة واستراتيجية التفاعل. وفي الجزء الثاني نركز على الشركات المساهمة الضخمة بتفصيل أكبر، حيث إن للشركات الضخمة على الأغلب مراكز مسيطرة في أسواقها، ونسأل من يدير هذه المؤسسات العملاقة ولأي غرض؟ أخيراً، في الجزء الثالث نتناول التكاليف والمنافع الاقتصادية للمنافسة غير الكاملة.

أ سلوك المنافسين في أسواق منافسة غير كاملة

ارجع الى الجدول ٩ - ١، والذي يبين الأنواع التالية الرئيسية من الأسواق : (١) المنافسة الكاملة، وتوجد حين يكون لدينا عدد كبير من المؤسسات التي تنتج سلعة متماثلة - عدد كبير بالفعل من المؤسسات بحيث لا يمكن لأي واحدة منها ان تؤثر على سعر السوق. وتزدهر هذه البنية من الأسواق بشكل خاص في المزارع والأسواق المالية مثل سوق العملات الأجنبية أو السندات. (٢) المنافسة الاحتكارية، وتحدث حين يكون لدينا عدد كبير من المؤسسات التي تنتج منتجات تتميز عن بعضها بقدر قليل. (٣) احتكار القلة، هو شكل متوسط من المنافسة غير الكاملة حيث يسيطر عدد قليل من المؤسسات على احدى الصناعات. وأخيراً (٤) الاحتكار الكامل، حيث تنتج مؤسسة واحدة كامل مخرجات صناعة معينة. وقد تم تحليل ذلك في الفصل الأخير.

في مواقف عدة، خاصة عند تقدير ما إذا كان على الحكومة ان تتدخل في احد الأسواق، يحتاج الاقتصاديون الى مقياس كمّي لمعرفة مدى القوة في السوق. ويعني تعبير **قوة السوق** (market power) درجة سيطرة مؤسسة واحدة أو عدد قليل من المؤسسات على السعر، وقرارات الإنتاج في صناعة ما. وأكثر أدوات قياس القوة في السوق شيوعاً هي نسبة التركز الصناعي، المبينة في الشكل ١٠ - ١. وتعرّف **نسبة التركز الصناعي في أربع شركات** (four-firm concentration ratio) بأنها النسبة المئوية لإجمالي المخرجات الصناعية (أو الشحنات shipments) التي تعزى لأكبر أربع شركات. وبالمثل، فإن نسبة التركيز في ثماني شركات هي النسبة المئوية لاجمالي المخرجات الصناعية التي تشحنها أكبر ثماني شركات. وفي الاحتكار الكامل قد تصل نسبة التركز الصناعي في أربع شركات أو ثماني شركات الى مئة بالمئة، في حين قد تكون النسبة في الاسواق ذات المنافسة الكاملة قريبة من الصفر لكلتيهما.

يقاس التركز الصناعي بقيمة الانتاج في الشركات الصناعية، ١٩٨٧

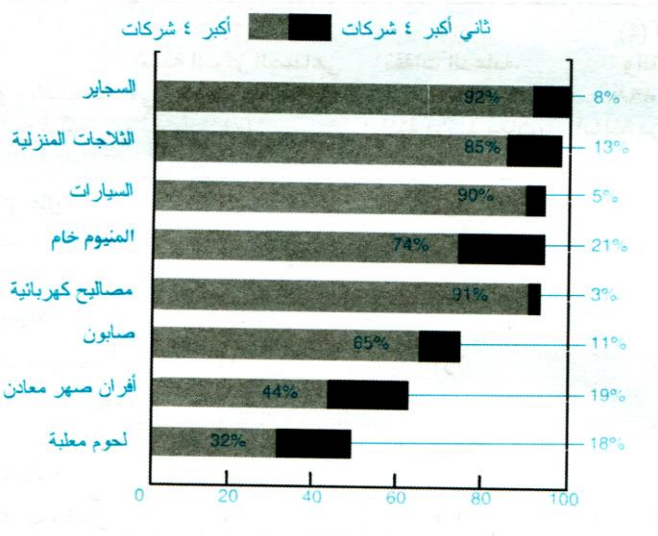


الشكل ١٠ - ١. تقيس نسب التركز الصناعي مدى سيطرة بضع شركات على صناعة ما.

بالنسبة للثلاجات والسيارات وعدد من الصناعات الاخرى، يسيطر عدد قليل من الشركات على معظم الانتاج المحلي.

قارن هذا مع مثالية المنافسة الكاملة، حيث تكون الشركة اصغر من أن تؤثر على سعر السوق.

(المصدر : مكتب احصاءات الولايات المتحدة، بيانات ١٩٨٧).



ما مدى التركز الصناعي في أمريكا؟ في العام ١٩٧٧، اظهرت البيانات ان حوالي خُمس الانتاج الصناعي قد تم في صناعات عالية التركز (أي تلك التي تزيد نسبة التركز في أربع شركات عن ٦٠ بالمئة)، في حين بقي خُمس آخر في صناعات غير مركزة (وهي تلك التي تقل نسبة التركز في أربع شركات عن ٢٠ بالمئة). ويتتبع علماء الاقتصاد التوجهات التاريخية لمجمل عملية التركز الصناعي. وقد أظهرت البيانات التي جمعت منذ الحرب العالمية الثانية ان متوسط نسبة التركز في أربع شركات صناعية في الولايات المتحدة، قد ارتفع بقدر طفيف خلال الفترة ما بين ١٩٤٧ الى ١٩٧٢ ثم انخفض من ٣٩٫٢ بالمئة عام ١٩٧٢ إلى ٣٧٫١ بالمئة عام ١٩٨٢.

تحذير حول مقاييس التركز الصناعي:
أصبحت مقاييس التركز الصناعي المعتمدة قديمة مع تزايد انفتاح الاقتصاد على التجارة الدولية.
والواقع، ان نسبة التركز الصناعي الفعلية قد هبطت بحدة وأكثر مما تظهره البيانات، وذلك لأن المقاييس التقليدية تعتمد الانتاج المحلي فقط وتستبعد المستوردات، التي تتزايد بقدر كبير في هذه الأيام. ونتيجة لذلك، ففي الصناعات المعرضة لمنافسة دولية، تعرض نسب التركز القوة في السوق بشكل مبالغ فيه. اضافة الى ذلك، فإن مقاييس التركز هذه تتجاهل تأثير منافسة الصناعات الاخرى. مثلاً، تقوم هذه المقاييس باحتساب نسبة التركز لمجال صناعي ضيق، مثل الخدمة الهاتفية المحلية. لكن، في بعض الاحيان، قد تأتي منافسة قوية من قطاع آخر. فالهواتف الخلوية تشكل تهديداً رئيسياً لخدمة الهواتف المحلية التقليدية ذات الخط المزدوج رغم أنها تقع في مجال صناعي مختلف. ويجب الحذر دائماً وتفسير الدلالات الكمية لقوى السوق بشكل مناسب.

سبب اهمية التركز الصناعي

بتحليل العوامل التي تقرر التركز الصناعي، وجد علماء الاقتصاد ان هناك ثلاثة عوامل رئيسية تحدد المدى الذي يمكن أن يبلغه التركز. وهذه العوامل هي، كما رأينا في الفصل السابق، التكنولوجيا والتكلفة، وحواجز الدخول، والتفاعل الاستراتيجي. قد تسأل لماذا نهتم بتركز الصناعة ؟ الجواب هو انه عادة (لكن ليس دائماً) كلما زاد تركز الصناعات في شركات معينة فتلك اعراض غير صحية للمنافسة غير الكاملة. ويبين الجدول ١٠ - ١ ان الصناعات الأكثر تركزاً - أي تلك التي لديها أكبر قدر من المنافسة غير الكاملة - لديها مستويات اعلى بكثير من نفقات الدعاية مقارنة بنسبة المبيعات. فكر فقط في عدد المرات التي تشغل فيها جهاز التلفزيون لترى دعايات للسيارات أو المشروبات الغازية. وهذان حقلان من حقول الصناعة تسيطر أكبر شركتين في كل واحد منهما على ٥٠ بالمئة أو أكثر من المبيعات. وللصناعات ذات المستويات العالية من التركز مستويات عالية من الانفاق على البحث والتطوير بالنسبة لكل دولار من المبيعات، حيث إن كل واحدة تسعى لتحقيق تفوق تكنولوجي على منافسيها.

تأثير التـركيز

(١) نوع الصناعة (مع أمثلة)	(٢) نسبة التركز الصناعي في أربع شركات، ١٩٨٢ (٪)	(٣) نفقات الدعاية، ١٩٨٢ (بالمئة من المبيعات)	(٤) البحث والتطوير ١٩٨٠ - ١٩٨٢ (بالمئة من المبيعات)	(٥) معدل الربح ١٩٦٠ - ١٩٧٩ (بالمئة من قيمة الاسهم)
تركز عالٍ (سيارات، تبغ، معادن غير حديدية)	٧١	٢٫٤	٣٫٢	١٢٫٠
تركز متوسط (ورق، حجارة، صلصال، زجاج، كيماويات)	١٤	٢٫١	٣٫٠	١٠٫٧
تركز منخفض (ملابس، مطبوعات، أثاث)	٩	١٫٥	٠٫٣	١٠٫٥
منافسة كاملة انتاج الذرة والقمح)	~ ٠٫٠١	~ ٠	صفر ~	غير متوفر

الجدول ١٠ - ١. بيان كيف تعتمد انماط الدعاية، والبحث والتطوير، والربحية على مستوى التركز الصناعي

يمكننا تمييز أربع مجموعات رئيسية : صناعات ذات مستوى عال، ومتوسط، ومنخفض من التركز، وصناعات منافسة بالكامل. وقد تم اختيار عدد قليل من الصناعات المهمة في كل مجموعة.

يبين الجدول أن معدلات الربح أعلى قليلاً في الصناعات الأعلى تركزاً، في حين أن نفقات البحث والتطوير ونفقات الدعاية منخفضة بقدر أكبر بكثير في الصناعات التنافسية وغير المتمركزة .

(Source : U.S. Bureau of the Census, Census of Manufacturing; National Science Foundation' Federal Trade Commission, Quartarly Financial Report; Economic Report of the President' Internal Revenue Service, Corporation Income Tax)

وبخلاف ذلك، فإن الصناعات ذات التركز المنخفض أو المنافسة الكاملة أقل ميلاً للانفاق على الدعاية أو البحث والتطوير. فلا معنى لأن يقوم مزارع صغير، أو صانع براغي صغيرللغاية بشراء فترة اعلانية في التلفزيون . فليس لديهم سوى جزء صغير من العرض الكلي في السوق الوطني بحيث إن ذلك لن يفيدهم. وبالمثل، فإن قلة قليلة للغاية من الشركات الصغيرة لديها الحافز الاقتصادي أو المال لتنفقه على البحث والتطوير.

لكن رغم كل اهمية التركز، فإنه لا يفسر السبب في أن بعض الشركات أكثر ربحية من شركات اخرى. ويبين العمود (٥) في الجدول ١٠ - ١ ان ثمة علاقة ضعيفة ما بين مدى تركز صناعة ما ومتوسط ما تحققه من ربح. فالصناعات الأكثر تركزاً تميل الى تحقيق أرباح اعلى بقدر ضئيل من الصناعات الاقل تركزاً. وقد حير هذا الاكتشاف المفاجىء، منتقدي قطاعات الأعمال الضخمة بشكل خاص، الذين كانوا يتوقعون ان الشركات العملاقة تحقق أرباحاً هائلة.

نظريات المنافسة غير الكاملة

في حين أن التركز الصناعي أمر مهم، الا انه ليس كل شيء. الواقع انه لتفسير التشكيلة الواسعة من المنافسة غير الكاملة التي نراها في عالم الواقع، طور علماء الاقتصاد حقلاً كاملاً أسموه «التنظيم الصناعي». ولا يمكننا تغطية الحقل بكامله هنا. وبدلاً من ذلك سنركز على أهم ثلاث حالات للمنافسة غير الكاملة، وهي: تواطؤ القلة الاحتكارية، والمنافسة الاحتكارية، واحتكار القلة المكونة من مجموعة صغيرة.

القلة الاحتكارية المتواطئة

ان درجة المنافسة غير الكاملة في السوق لا تتأثر فقط بعدد وحجم الشركات وحسب، بل بطريقة تصرفها أيضاً. فحين لا يكون هناك سوى بضع شركات عاملة في السوق، فإن كل شركة تنظر الى ما تفعله الشركات المنافسة في السوق، وتتصرف بناء على ذلك. مثلاً، إذا كان لدينا شركتا طيران تعملان على الخط نفسه وقامت احداهما برفع اجور السفر على طائراتها، فإن على الشركة الاخرى أن تقرر ما إذا كانت ستجاري هذه الزيادة، ام ستبقي على أسعارها، وتعرض خدماتها بسعر أدنى من سعر منافستها. ويصف تعبير **التفاعل الاستراتيجي** (**Strategic interaction**) كيف تعتمد استراتيجية كل شركة على طريقة تصرف المنافس في مجال العمل.

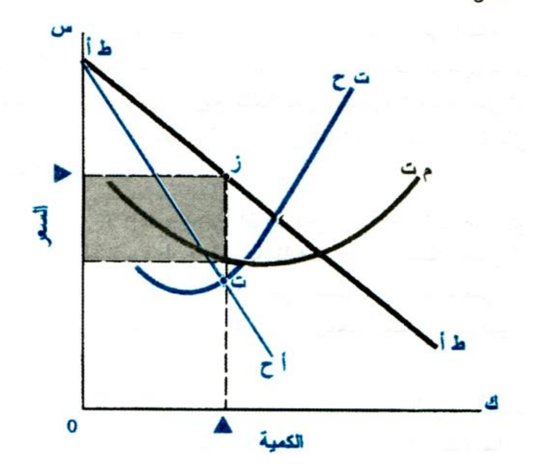
حين يكون ثمة عدد قليل من الشركات في السوق فإنها امام خيارين من السلوك : «تعاوني» أو «غير تعاوني». وتتصرف الشركات بطريقة غير متعاونة حين لا يكون هناك أي اتفاق ضمني أو صريح مع الشركات الاخرى. وينجم عن ذلك عادة حرب اسعار. وتتصرف الشركات بشكل تعاوني عندما تحاول خفض المنافسة فيما بينها الى أقصى حدّ ممكن. وحين تتعاون قلة احتكارية مع بعضها البعض بشكل فعال، ينجم عن ذلك **تواطؤ** (**collusion**). ويشير هذا التعبير الى وضع تتفق فيه شركتان أو أكثر على تحديد اسعارها أو انتاجها، واقتسام السوق فيما بينها، أو قيامها مجتمعة بصنع القرارات المتعلقة بأعمالها.

في السنوات الأولى للرأسمالية الامريكية، وقبل تمرير القوانين الفعالة المناهضة للتكتلات الاحتكارية (trust) كانت القلة المحتكرة غالباً ما تشكل تكتلاً أو كارتل. **والكارتل** (**cartel**)، أو اتحاد المنتجين هو تنظيم لشركات مستقلة تنتج سلعاً متماثلة، وتعمل مجتمعة من اجل رفع الأسعار وتقييد الانتاج. وفيما عدا بضع استثناءات، فإن القانون، يحظر – وبحزم – اتفاق الشركات فيما بينها على تحديد الاسعار أو اقتسام الاسواق، سواء في الولايات المتحدة أو غيرها من دول اقتصاد السوق (القوانين المتعلقة بمكافحة التكتلات الاحتكارية سيتم بحثها في الفصل ١٨). ورغم ذلك، فغالباً ما تعجز الشركات عن مقاومة اغراء الاشتراك في «تواطؤ خفي» (tacit collusion)، والذي يحدث عندما تمتنع الشركات عن منافسة بعضها بعضاً من دون اتفاق صريح. وحين تتواطأ الشركات بشكل خفي بانها غالباً ما تضع اسعاراً (عالية) متماثلة، تدفع أرباحها الى اعلى وتقلل من المخاطر التي تواجهها. وقد كشفت دراسة حديثة ان حوالي ٩ بالمئة من الشركات المساهمة الرئيسية قد اعترفت بأنها ادينت بتحديد اسعارها بشكل غير قانوني. وقد جرى التحقيق مؤخراً مع صانعي غذاء الأطفال، وفوط المسح ومنتجات اطعمة عيد الفصح الشرعية عند اليهود، ومنتجات اخرى، حول تحديد السعر. وغالباً ما تتهم شركات الطيران بالقيام بسلوكيات متواطئة.

وقد تكون عوائد التواطؤ عظيمة إذا نجح. تخيل اربع شركات مسيطرة في صناعة ما – سمها الشركات أ، ب، جـ، د – وقد تعبت من خوض حروب أسعار مدمرة، تتفق ضمناً على وضع السعر نفسه، ولا تخفض اسعارها تجاه بعضها البعض. في مثل

الشكل ١٠ – ٢. القلة الاحتكارية المتواطئة أشبه ما تكون بالاحتكار الكامل.

بعد خوض تجربة حروب اسعار مدمرة، ستدرك الشركات بالتأكيد ان كل خفض تجريه على سعرها، سيلغى بقيام الشركات المنافسة بخفض سعرها. وبالتالي فإن المحتكر أ قد يقدر منحنى طلبه ط أ ط أ بافتراض ان الاخرين سيضعون أسعاراً مماثلة. وحين تتواطأ الشركات لوضع سعر مشترك يعطي أقصى ربح ممكن، فإن هذا السعر سيكون قريباً جداً من السعر الذي يضعه منتج في سوق احتكار كامل. هل يمكنك أن ترى سبب مساواة الارباح للمستطيل المظلل ؟



هذه الحالة، قد تسعى الشركات الى إقامة توازن **القلة الاحتكارية المتواطئة** (collusive oligopoly) بإيجاد السعر الذي يحقق اقصى ربح ممكن لها جميعها. ويبين الشكل ١٠ – ٢ وضع المحتكر « أ » في سوق احتكار القلة .

وقد رسم منحنى طلب «أ»، وهو ط أ ط أ مع افتراض ان الشركات الاخرى جميعها تتبع قيادة الشركة «أ» في رفع الأسعار أو خفضها . وبالتالي، فإن لمنحنى طلب الشركة المرونة ذاتها مثل منحنى طلب الصناعة ط ط. وسوف تحصل الشركة «أ» على ربع الحصة المشتركة من السوق، طالما ان جميع الشركات تفرض السعر ذاته.

يبين الشكل ١٠ – ٢ عند النقطة ت التوازن الذي يحقق اقصى ربح للقلة الاحتكارية المتواطئة، وهي نقطة تقاطع منحنى ت ح مع أ ح. ومنحنى الطلب المناسب هنا هو ط ١ ط ١، والذي يظهر أن الشركات الاخرى ستغير سعرها بالقدر نفسه مثل الشركة «أ». والسعر الامثل للقلة الاحتكارية المتواطئة مبيّن عند النقطة ز على المنحنى ط أ ط أ فوق النقطة ت مباشرة. ويطابق السعر هنا سعر الاحتكار الكامل : فهو أعلى من التكلفة الحدّية بقدر واضح، ويُكسب القلة الاحتكارية المتواطئة ربحاً احتكارياً كبيراً.

حين يكون في وسع قلة محتكرة التواطؤ لزيادة أرباحها مجتمعة، آخذة في اعتبارها اعتمادها على بعضها البعض، فإنها تولد بذلك سعراً يماثل سعر الاحتكار الكامل، وكمياته، وأرباحه.

وفي حين أن الكثيرين ممن هم جزء من قلة محتكرة يسعدهم ان يحصلوا على مثل هذه الأرباح العالية، لكن الواقع أن ثمة عوائق كثيرة تمنع قيام تواطؤ فعّال. أولاً، إن التواطؤ مخالف للقانون. ثانياً، قد تعمد الشركات الى «الغش»، وانتهاك الاتفاق بخفض السعر لزبائن مختارين وان يزيدوا بذلك من حصتهم في السوق. وغالباً ما تحدث اقتطاعات سرية في السعر، خاصة عندما تكون أسعار السوق سرية، وحين يكون هناك تمايز في السلع، أو حين يكون لدينا أكثر من حفنة قليلة من الشركات، أو حين يكون هناك تطور تكنولوجي سريع. ثالثاً، نمو التجارة الدولية يعني أن شركات عدة تواجه منافسة كثيفة من شركات اجنبية علاوة على الشركات المحلية.

الحقيقة، انه ظهر بالتجربة ان من الصعب اقامة تكتل احتكاري ناجح يدوم لفترة طويلة في أيامنا هذه، سواء بشكل علني أو سري. فمعدلات الربح الظاهرة في الجدول ١٠ – ١ توحي بأن صناعات قليلة نجحت بالفعل في رفع أرباحها بنسب تعلو كثيراً عن المستويات التنافسية.

تجدر الإشارة الى فشلين معروفين في مجال التواطؤ. فمنذ العام١٩٧٣، حاولت منظمة الدول المصدرة للنفط (أوبيك) اقامة تكتل احتكاري للنفط. وقد نجحت هذه الاستراتيجية خلال الفترة من ١٩٧٣ – ١٩٧٥، حين ارتفعت الاسعار بشكل كبير. لكن الكارتل الناجح يتطلب قيام الاعضاء بخفض انتاجهم للإبقاء على ارتفاع الاسعار . وكانت أوبيك تنجح في بعض الأحيان، لكن المنافسة على السعر كانت تنشب كل بضع سنوات، حين كانت دولة أو أكثر من دول أوبيك تتجاوز حصتها من الانتاج. وحدث ذلك بشكل درامي في العام ١٩٨٦ حين ساعدت السعودية على خفض سعر النفط من ٢٨ دولاراً للبرميل نزولاً الى اقل من ١٠ دولارات. وفي الفترة الاخيرة، واصل عدد من دول أوبيك الصغيرة انتاج كميات أكبر مما يفترض بها انتاجه من النفط،، وبأسعار أدنى.

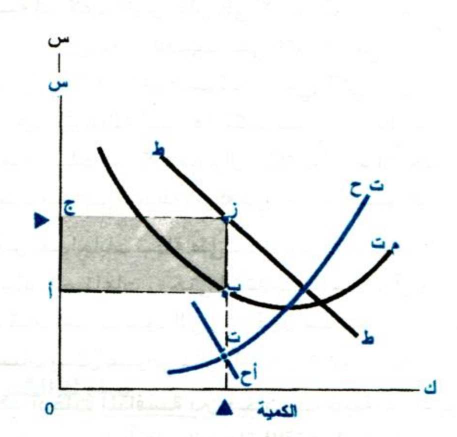
صناعة النقل الجوي هي مثال آخر على سوق له تاريخ من المحاولات المتكررة في التواطؤ، والفشل فيه. بحيث يبدو وكأنها مرشح طبيعي للتواطؤ. فليس هناك سوى عدد قليل من شركات النقل الجوي الرئيسية، ولا يوجد سوى منافس واحد أو اثنين على العديد من الخطوط الرئيسية. لكن انظر فقط الى ذلك الحوار الوارد في بداية الفصل، وهو محاولة واضحة للتواطؤ. فمنذ ذلك الحين افلست شركة برانيف مرتين، أما شركة «أميركان ايرلاينز» وبعض شركات الطيران الاخرى، وبعد ان حققت نجاحاً في أواسط الثمانينات، فقد خسرت أكثر من ١٠ بليون دولار في الفترة ما بين ١٩٩٠ و١٩٩٣. فلو كان هناك تواطؤ، فمن الواضح انه لم يرفع الأرباح. الحقيقة انه ثبت بالدليل أن الحالة الوحيدة التي يمكن لشركة الطيران ان ترفع اسعارها فيها هي عندما تكون المحتكرة الوحيدة تقريباً لجميع الرحلات الى مدينة معينة.

المنافسة الاحتكارية

في نهاية سلسلة القلة الاحتكارية المتواطئة نجد **المنافسة الاحتكارية** (monopolistic competition). وتماثل المنافسة الاحتكارية المنافسة الكاملة في ثلاثة أوجه: انه يوجد بائعون ومشترون كثيرون، وفي سهولة الخروج والدخول الى السوق، وان كل شركة تأخذ أسعار الشركات الاخرى كمعطيات. الفرق أن المنتجات تكون متماثلة في ظل المنافسة الكاملة، في حين أن ثمة تمايز في المنتجات في ظل المنافسة الاحتكارية.

المنافسة الاحتكارية من الامور الشائعة جداً، وما عليك سوى أن تستعرض رفوف اي متجر، وسوف ترى تشكيلة مذهلة من مختلف العلامات التجارية لحبوب الافطار، «والشامبوهات»، والأطعمة المجمدة. وضمن كل مجموعة من هذه المنتجات تبدو المنتجات أو الخدمات مختلفة لكنها قريبة بما يكفي لتنافس بعضها البعض. اليك بعض الأمثلة الاخرى عن المنافسة الاحتكارية : قد يكون لدينا عدة دكاكين للبقالة في احد الاحياء، يحوي كل واحد منها السلع ذاتها لكن مواقعها مختلفة. محطات الوقود أيضاً،

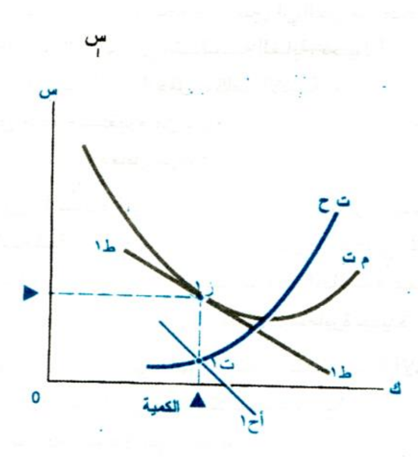
المنافسة الاحتكارية قبل الدخول



الشكل ١٠ - ٣. المنتجون في سوق المنافسة الاحتكارية ينتجون العديد من السلع المتشابهة.

في ظل المنافسة الاحتكارية يبيع عدد من الشركات الصغيرة منتجات متمايزة ويكون لها بالتالي طلب مائل الى الأسفل. وتأخذ كل شركة سعر منافسيها كما هو. للتوازن ا ح = ت ح عند ت، ويكون السعر عند ز. وحيث أن السعر اعلى من م ت، فإن الشركة تحقق ربحاً، المستطيل أ ب ز ج .

المنافسة الاحتكارية بعد الدخول



الشكل ١٠ - ٤. حرية الدخول الى سوق المنافسة الاحتكارية تبدد الارباح.

سوف ينتقل منحنى طلب البائع المعتاد الذي كان يحقق ربحاً في الأصل وهو ط ط في الشكل ١٠ - ٣ الى اسفل ويساراً الى $ط_١ ط_١$ عند دخول منافسين جدد. وتتوقف عملية الدخول الى هذه الصناعة فقط عندما يجبر كل بائع على تماس طويل المدى لا يحقق ربحاً كما في ز. في التوازن طويل المدى تبقى الاسعار فوق مستوى ت ح، بحيث يتحدد موقع كل منتج عند نقطة تقع الى يسار الفرع الهابط من منحنى معدل تكلفته طويلة المدى.

تبيع المنتجات ذاتها لكنها تتنافس معتمدة على الموقع والعلامة التجارية. عشرات المجلات المرصوصة على مناصب بيع الصحف هي منافسة احتكارية، مثلها في ذلك مثل عشرات انواع الحاسوبات الشخصية من مختلف العلامات التجارية، وما زالت القائمة طويلة.

النقطة المهمة التي نحاول ابرازها في تحليلنا هو إن تمايز المنتجات يعني أن لدى كل بائع قدراً من الحرية لرفع أو خفض سعره، أكثر مما في سوق ذي منافسة كاملة. «ويقود تمايز المُنتَج الى ميل منحنى طلب كل بائع الى أسفل. وقد يمثل الشكل ١٠ - ٣ متجر بقالة يعمل في سوق منافسة احتكارية وهو في وضع توازن على المدى القصير عند النقطة ز. انه منحنى الطلب ط ط الذي يبين العلاقة ما بين المبيعات وأسعارها حين تبقى اسعار الشركات الاخرى دون تغيير، ويميل منحنى طلب الشركة الى أسفل لأن منتجاتها تختلف قليلاً عن منتجات الشركات الاخرى، حتى وان كان الاختلاف في الموقع فقط. السعر الذي يحقق اقصى ربح هو عند النقطة ز. ولأن السعر عند النقطة ز اعلى من متوسط التكلفة، فإن الشركة تحقق ربحاً كبيراً ممثلاً في المنطقة أ ب ز جـ.

لكن دكان البقالة لا تحتكر الأرض أو الخس. ويمكن لمؤسسات اخرى ان تدخل هذه الصناعة بشراء الأرض أو استئجار مبني والاتصال بالموردين واستئجار العمال. وحيث ان هذه الصناعة مربحة فسوف تجتذب مؤسسات اخرى الى سوقها. وبدخول مؤسسات جديدة الى السوق، فإن منحنى الطلب على ما ينتجه المنافسين في سوق المنافسة الاحتكارية سينتقل الى اليسار مع تناقص المنتجات المتميزة الجديدة في متجر البقالة المذكور.

النتيجة النهائية هي ان دكاكين البقالة الداخلة الى السوق سوف تتزايد الى ان تنزل جميع الأرباح الاقتصادية (بما في ذلك تكاليف الفرصة الضائعة التي تمثل ثمن وقت المالكين لهذه المؤسسات، ومواهبهم ورأس المال الذي وظفوه) الى الصفر. ويبين الشكل ١٠ - ٤ نقطة التوازن النهائية لبائع نموذجي على المدى الطويل. عند التوازن ينخفض الطلب أو ينتقل الى اليسار الى ان يلامس منحنى الطلب الجديد $ط_١ ط_١$ منحنى متوسط تكلفة المؤسسة (لكن دون أن يعلو عليه). $ز_١$ هي نقطة التوازن للصناعة على المدى الطويل لأن الأرباح تصبح صفراً ولا تَجتَذبُ احداً أو لا تلزم احداً على الخروج من هذه الصناعة.

تقدم صناعة الحاسوب الشخصي توضيحاً جيداً لهذا

التحليل. في الأصل حقق صانعو الحاسوبات من أمثال «آبل» و «كومباك» أرباحاً ضخمة. تم تبين ان الحواجز لدخول صناعة الحاسوب الشخصي منخفضة للغاية، بحيث أن جمهرة من الصانعين دخلوا هذا الحقل. وكانت النتيجة لم يعد لشركات عديدة سوى حصة صغيرة من سوق الحاسوب، ولم تعد تحصل على أرباح اقتصادية مقابل جهودها.

يزودنا نموذج المنافسة الاحتكارية بأفكار مهمة تتعلق بالرأسمالية الأمريكية : سيصبح معدل الربح على المدى الطويل صفراً في هذا النوع من الصناعة ذات المنافسة غير الكاملة، بسبب دخول مؤسسات اخرى بمنتجات متمايزة جديدة.

في التوازن على المدى الطويل للمنافسة الاحتكارية، تكون الأسعار اعلى من التكاليف الحّدية لكن الأرباح غير العادية تدفع نزولاً الى الصفر.

يعتقد بعض النقاد أن المنافسة الاحتكارية هي بطبيعتها غير كفؤة، رغم أن الارباح غير العادية تصبح صفراً على المدى الطويل. ويقولون بأن المنافسة الاحتكارية تولد المبالغة في المنتجات الجديدة، وان القضاء على التمايز غير الضروري للمنتجات الجديدة قد يقلل التكاليف بالفعل ويخفض السعر. ولفهم تبريراتهم راجع سعر التوازن على المدى البعيد عند النقطة ز، في الشكل ١٠ - ٤. عند تلك النقطة يكون السعر اعلى من التكلفة الحّدية وبالتالي، تنخفض المخرجات الى ما دون المستوى المثالي للمنافسة.

ثمة مجال حقيقي للطعن في هذه الحجة المضادة للمنافسة الاحتكارية. لا شك أن من الصعب الدفاع عن العدد الكبير من أصناف الحبوب المعدة للإفطار أو وجود أربع محطات للوقود على الزاوية ذاتها من احد الشوارع، لكن خفض عدد المنتجين في سوق المنافسة الاحتكارية، مع خفض التكلفة، قد يخفض في الوقت نفسه من رفاهية المستهلك، لأنه لن يكون لدى الناس تلك التشكيلة الواسعة من السلع. والاكيد ان الدول الاشتراكية ذات الاقتصاد الموجه قد حاولت وضع مواصفات لتشكيلة صغيرة من السلع، إلا ان ذلك ترك المستهلكين في تلك الدول على درجة عالية من عدم الرضى. ويبدو ان الناس مستعدين لدفع الكثير مقابل أن تكون لديهم حرية الاختيار.

المنافسة بين القلة

من اجل مثالنا الثالث عن المنافسة غير الكاملة، نعود الى الاسواق التي يتنافس فيها عدد قليل من المؤسسات. وبدلاً من ان نركز هذه المرة على التواطؤ سنبحث الحالة الاكثر شمولاً وهي التفاعل الاستراتيجي. التفاعل الاستراتيجي موجود في أي سوق ليس فيه سوى عدد قليل نسبياً من المتنافسين. وكما هو الحال بالنسبة الى لاعب التنس، فإن على كل مؤسسة أن تسأل نفسها كيف سيكون رد فعل منافسيها على التغيرات في قرارات العمل الرئيسية . فإذا خفضت شركة «ريجلي» التي تسيطر على ٥٠ بالمئة من سوق العلكة أسعارها، فكيف سيكون رد فعل منافسيها ؟ وإذا ما أدخلت شركة «جنرال اليكتريك» طرازاً جديداً من الثلاجات فما الذي ستفعله شركة «ويرلبول» منافستها الرئيسية ؟.

ليس ثمة اجابات سهلة على تلك الأسئلة. فاختلاف الأوضاع، واختلاف الصناعات ، وحتى اختلاف أمزجة الاداريين في تلك الشركات، سوف يقود الى ردود فعل مختلفة. وقد ترد تلك المؤسسات بشكل عشوائي لمجرد الاخلال بتوازن من يعارضونها.

لقد أدخلت المنافسة بين مجموعة قليلة من الشركات سمة جديدة تماماً على الحياة الاقتصادية : لقد اجبرت الشركات على أن تأخذ في حسابها ردود فعل المنافسين على الانحرافات في السعر والمنتجات، وفرضت الاعتبارات الاستراتيجية على اسواقهم.

نظرية الالعاب : حياة الاعمال حافلة بالتفاعلات الاستراتيجية ما بين المتنافسين. ولتحليل نتائج مثل هذه التفاعلات يعتمد الاقتصاديون على جانب مبهر من النظرية الاقتصادية يدعى **نظرية الالعاب** (game theory)، والتي هي تحليل للمواقف التي تضم اثنين أو أكثر من صانعي القرارات لديهما اهداف متعارضة. وضع أصول نظرية الالعاب في الأربعينات من القرن العشرين كل من جي. فون نيومان و أو. مورجنستيرن (J.von Neumann & O. Morgenstern) في كتابهما الرائد « نظرية الالعاب والسلوك الاقتصادي» [1] والذي استخدم في الخمسينات لتطوير استرايجيات خوض حرب نووية. واستخدم علماء الاقتصاد نظرية الالعاب في فترة لاحقة لدراسة التفاعلات بين زوج من المحتكرين (duopolists)، والخلافات ما بين النقابات العمالية والادارات، والسياسات التجارية بين الدول، والاتفاقات الدولية المتعلقة بالبيئة، والشهرات (reputations)، وجملة مواقف اخرى. ومن النتائج المهمة في مجال المنافسة غير الكاملة الامور التالية :

- نظراً لأن عدد المنتجين غير المتعاونين او المنافسين في سوق احتكار القلة قد أصبح كبيراً، فإن سعر الصناعة وكميتها يتجهان ليماثلا انتاج السوق ذو المنافسة الكاملة.
- إذا قررت الشركات أن تتواطأ بدل ان تتنافس، فإن سعر السوق وكميته ستكون قريبة من اسعار وكميات السوق في الاحتكار الكامل. لكن التجارب توحي بأنه مع ازدياد عدد

(1) "The Theory of Games and Economic Behavior", 3rd ed. (Princeton University Press, Princeton, N. J., 1953).

الشركات، فإن الاتفاقات التآمرية تصبح أكثر صعوبة، وتزداد سلوكيات الغش وعدم التعاون.

● في كثير من المواقف لا يكون هناك توازن ثابت لاحتكار القلة. وقد تقود التفاعلات الاستراتيجية الى نتائج مضطربة مع قيام الشركات بالتهديد، والخداع، وشن حروب أسعار، والاذعان للشركات الأقوى، ومعاقبة المنافسين الأضعف، والايحاء لهم بنواياها، أو ببساطة الخروج من السوق.

تعطي نظرية الالعاب أفكاراً لمجالات السياسة، والحرب، والحياة اليومية أيضاً. مثلاً: تقول النظرية انه في بعض الظروف قد تكون الاستراتيجية المثلى هي ان نختار بحرص نمطاً سلوكياً عشوائياً. فحارس أمني يجب أن يقوم بجولاته التفقدية بشكل عشوائي، وليس حسب روتين ثابت. ويجب عليك أن تخدع خصومك في لعبة البوكر بين الحين والآخر، ليس أن تكسب جولة بورق ضعيف بل ان تضمن عدم انسحاب اللاعبين الاخرين حين ترفع رهانك معتمداً على ورقك القوي. وسوف نبحث في الفصل التالي نظرية اللعبة بتعمق أكبر.

في حين يمكن للمؤسسات الصغيرة التواطؤ مع بعضها إذا اتيحت لها الفرصة، فإن الاحتمال الاغلب ان تسيطر الشركات الكبرى

ب سلوك الشركات المساهمة الكبرى

على أسواقها، ولهذا السبب لن تكتمل أية دراسة عن المنافسة غير الكاملة دون النظر في اقتصاديات الشركات المساهمة الكبرى. والشركات الضخمة من أمثال شركة جنرال اليكتريك و «أي. بي. ام» تختلف اختلافاً بيناً عن الأنواع الصغرى من الشركات التي درسناها في الفصل ٨. فهي تملك موارد هائلة، وتعمل على نطاق عالمي وفي اسواق عدة في الوقت نفسه. والمنافسة الاهم بالنسبة الى الشركات الكبرى قد لا تقاس بمقدار الأرباح السنوية فقط، بل بتطوير سلع جديدة، وتقنيات جديدة، وأسواق جديدة يمكن أن تعطي مردوداً لسنوات عديدة قادمة.

سنبدأ في هذا الفصل بتحليل بنية الشركات الضخمة. وما زلنا نرى أن هناك اختلاف في المصالح ما بين المالكين والمديرين مما يوحي بإحتمال أن يكون للشركات الضخمة أهداف اخرى غير تحقيق أقصى ربح. أخيراً، سنرى ان كانت الشركات الكبرى، والمنافسة غير الكاملة من الامور التي تدفع الى تطوير منتجات وعمليات تصنيع جديدة، وهو نقاش كان جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) أول من طرحه.

الفصل ما بين الملكية والسيطرة على الشركات المساهمة الضخمة

الخطوة الأولى لفهم سلوكيات الشركات المساهمة الضخمة هي إدراك كونها في الجزء الاعظم منها «ملكية عامة»، حيث يمكن لاي شخص شراء اسهم في هذه الشركات، وبذلك تتوزع الملكية على عدد كبير من المستثمرين. خذ مثلاً شركة «آتي اند تي» (AT & T)، في العام ١٩٩٠ كان يمتلك اسهمها اكثر من مليوني شخص، لكن ٩٢ بالمئة من حملة الاسهم يمتلكون اقل من ٥٠٠ سهم، ولا يمتلك اي شخص فرد أكثر من ١ بالمئة من مجموع الاسهم. وتعتبر هذه الملكية الموزعة نموذجاً للشركات المساهمة التي يمتلكها عامة الناس. ورغم ان صناديق التقاعد، وشركات استثمار الاموال تمتلك حصصاً متنامية في العديد من الشركات، فإن أياً منها لا يمتلك سوى حصة صغيرة من المجموع.

ولأن اسهم الشركات المساهمة الضخمة مبعثرة عل نطاق واسع، فقد حدث انفصال ما بين الملكية والسيطرة على الشركات. ولا يمكن للمالكين الافراد أن يؤثروا بسهولة على أعمال الشركات المساهمة. وفي حين أن حملة اسهم الشركة ينتخبون مجلس ادارتها - وهم مجموعة أشخاص داخل الشركة وبعض الشخصيات المعروفة من خارجها - ففي معظم الاحيان تتولى الادارة الموظفة في الشركة صنع القرارات الرئيسية المتعلقة باستراتيجية الشركة وتسيير الاعمال اليومية. وقد تلقى المديرون تدريباً خاصاً واكتسبوا مهارات ادارية وهم على معرفة وثيقة بتفاصيل الامور داخل الشركة.

في معظم الاوضاع لا يكون هناك أي تعارض في الاهداف ما بين ادارة الشركة وحملة الاسهم. فالأرباح العالية تفيد الجميع. لكن ثمة ثلاثة اشكال محتملة من تضارب المصالح ما بين الادارة وحملة الاسهم. أولاً، قد يصوت من هم داخل الشركة من أعضاء مجلس الادارة على منح انفسهم مرتبات ضخمة، وحساب مصروفات، ومكافآت، ورواتب تقاعدية سخية على حساب حملة الاسهم. ولا يقول أحد ان المديرين يجب ان يتقاضوا رواتب ضئيلة، لكن في السنوات الاخيرة بلغ ما تقاضاه بعض كبار المديرين التنفيذيين في بعض الشركات ضعيفة الاداء من رواتب ومكافآت عشرة ملايين دولار وأكثر.

وتضارب آخر في المصالح قد ينشأ بسبب توزيع ارباح الاسهم. فلدى مديري الشركات المساهمة توجهاً يمكن تفهمه في عدم توزيع جزء من الأرباح واستخدامه للتوسع في حجم الشركة، بدلاً من دفعه كأرباح للأسهم. لكن ثمة حالات يفضل فيها استثمار الارباح التي اعيد توظيفها في الشركة في مشاريع اخرى خارجها. وفي بعض الحالات، قد يكون من مصلحة حملة الاسهم أن توافق الشركة على الانضواء تحت جناح شركة اخرى، أو ببساطة أن تصفي نفسها وتدفع للمساهمين حقوقهم. لكن نادراً ما قام المديرون عن طيب خاطر بالتصويت على خروجهم من وظائفهم، وخروج الشركة من العمل.

التضارب الثالث في المصالح ينشأ لان المديرين غالباً ما يهتمون بشكل أساسي بسير عمل الشركة بشكل سلس، بدلاً من خوض مجازفات كبرى، والقيام بتغييرات ثورية. فإذا تجنبت الشركات القيام باستثمارات مُجزية إلا ان فيها مجازفة، وذلك خوفاً من امكانية التعرض لخسائر كبيرة، فإن خطوة التجديد والابداع قد تتباطأ. وحسب الأسس الاقتصادية بشكل عام فإن حذر الادارة المبالغ فيه لخوض مجازفة قد يؤخر نمو الإنتاجية ويلحق الضرر بمستوى معيشة الأمة. ويعتقد بعض علماء الاقتصاد ان هذا الامر هو احد الأسباب المهمة لضعف اداء الولايات المتحدة في السنوات الاخيرة.

ويزداد هذا التضارب في المصالح سوءاً كلما ازداد حجم الشركة. وما ان تبدأ الشركة في اكتساب بعض من القوة في السوق، حتى يصبح لديها القدرة على السعي لتحقيق اهداف أبعد من مجرد تحقيق اقصى ربح ممكن. ويمكن لمحتكر فرد أن يضع سعراً اقل قليلاً من مستوى السعر الذي يحقق الربح الاقصى دون أن يؤدي ذلك الى افلاسه. وكتب عالم الاقتصاد البريطاني البارز جي. آر. هيكس (J. R. Hicks) يقول: «افضل ربح يحققه المحتكر هو ان يحيى حياة هادئة». وينبهنا هذا القول إلى فكرة ان القوة في السوق تسمح للمديرين بأن يسعوا «لاهداف بديلة» عن تحقيق أقصى ربح.

إلا أنه ليس في وسع قرارات المديرين ان تبتعد كثيراً عن هدف تحقيق أقصى ربح. فإذا اهملت الشركة ضبط تكاليفها، وايراداتها، والقرارات المتعلقة بالربح، فإن قوى السوق ستقضي في النهاية عليها، أو على مديريها، وتخرجهم من الساحة. وأصبح هذا الأمر صحيحاً بشكل خاص في الآونة الاخيرة بعد تزايد الشركات التي تواجه منافسة حقيقية من منافسين اجانب. وبالتالي، وكي تتمكن الشركة من الصمود في السوق، فإن عليها الانتباه الى مربحية نشاطاتها. قد لا تقوم الشركة بإتخاذ القرارات المثالية التي تحقق أقصى الارباح، إلا أنه لا يمكنها وضع الأسعار جزافاً أيضاً.

العقلانية والقياسات التقديرية *: من السهل على عالم الاقتصاد التحدث عن السلوك الأمثل.* لكن في العالم الحقيقي فإن المصادر والمعلومات المتوفرة للناس *لذلك مجبرون على اتخاذ قرارات مبنية على معلومات ير مكتملة. كما أن السعي لتحقيق الربح الأقصى أو المنفعة المطلقة قد يتطلب وقتاً طويلاً. وليس في وسع المستهلكين أن يبددوا النهار كله بحثاً عن أرخص حبة خس؛ وليس في وسع أي شركة انفاق ملايين الدولارات لاستئجار علماء في الاقتصاد القياسي لدراسة مرونة سعر كل سلعة من السلع الالف التي تنتجها. وبدلاً من ذلك فإن الشركات أو المستهلكين غالباً ما يبدون عقلانية متحفظة، كما يؤكد عالم الاقتصاد هيربرت سايمون الفائز بجائزة نوبل. وهذا يعني أنهم يسعون لاتخاذ قرار جيد، بدلاً من هدر مواردهم في تصيّد افضل القرارات.*

*في بعض الاحوال يكون استخدام «القياسات التقديرية*Rule of Thumb *– أو قاعدة مبسطة لصنع القرار – هي الطريقة الاقتصادية للاختيار. مثلاً، من الممارسات المعتادة لدى الشركات – خاصة الشركات في الأسواق ذات المنافسة غير الكاملة – وضع الاسعار على أساس «نسب اعلى قليلاً من التكلفة». وطريقة العمل هي كالتالي: بدلاً من تحديد السعر وفقاً لمقارنات الايراد الحدّي مقابل التكلفة الحدّية، تحسب الشركات معدل تكلفة منتج ما وترفع السعر بإضافة نسبة مئوية ثابتة – لنقل ٢٠٪ من معدل التكلف -. ويصبح الرقم الاعلى قليلاً من التكلفة هو سعر البيع، لاحظ انه إذا سارت جميع الأمور كما هو مخطط لها، فسوف يغطي السعر جميع التكاليف المباشرة والعامة ويسمح للشركة بالحصول على ربح ملموس. ويستخدم التسعير بهذه الطريقة كطريقة مقاربة للطريقة التي تحقق اعلى ربح ممكن.*

فرضيات شومبيتر

يمكن انتقاد الشركات الضخمة التي لها قوة في سوق، وليس لها سوى عدد قليل من المراحمين على أسس عدة. انها تميل الى فرض اسعار عالية للغاية، وانتاج كمية متدنية للغاية، وتكسب أرباحاً اعلى من الارباح العادية، وهي غير معرضة للمجازفة؛ وما إلى ذلك. لكن ثمة دفاع قوي عن المنافسة غير الكاملة، كان أول من طرحها الاقتصادي العظيم، الاسترالي المولد، جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter) (١٨٨٣ – ١٩٥٠). وقد ناقش ان التجديد، والتغيير التكنولوجي يأتي على الأغلب من الاحتكارات الفردية أو احتكارات القلة أكثر مما يأتي من المنافسة الكاملة. وفي حين يصح القول بأن المنافسة غير الكاملة تسبب عدم الكفاءة بدفعها الاسعار لمستوى اعلى من التكاليف الحّدية، فإن شومبيتر يعتقد

أن التجديد الذي تقدمه الشركات الضخمة هو تعويض ينوف عن الخسائر الناجمة عن الزيادة العالية في الأسعار.

رأينا في الجدول ١٠-١ ان البحث والتطوير تجري ملاحقتهما بشكل مكثف أكثر في الصناعات المتركزة، اكثر مما في الصناعات المتنافسة. ومن الأمثلة الكلاسيكية في هذا المجال: مختبرات بيل للهاتف (Bell Telephone Labs). وقد عملت مؤسسة البحوث العملاقة هذه بدعم من اكبر محتكر فردي في العالم - مؤسسة «آتي اند تي» (AT & T). وخلال العقود الاربعة التي سبقت انهيار نظام بيل، اخترعت مختبرات بيل أو قدمت مساهمات رئيسية في مجال الالكترونيات والاتصالات اللاسلكية: مثل الترانزستورات وأشباه الموصلات، والمايكروويف، والألياف الضوئية، والذاكرة المغناطيسية الفقاعية (bubble memory)، ونظام تشغيل يونكس (UNIX)، والأقمار الصناعية ومفاتيح التشغيل الالكترونية. وخلال عقد السبعينات كانت مختبرات بيل تدير أكثر من ١٠ بالمئة من اجمالي البحوث الصناعية الامريكية الأساسية. وأعطت جهود بحث وتطوير قوية قامت بها شركات دوبونت، و «آر. سي.آ»، (RCA) و «أي. بي. ام»، وجنرال اليكتريك، وجنرال موتورز، وغيرها من الشركات الكبرى، نتائج باهرة مماثلة.

فما هي المشكلة الاقتصادية الخاصة المتعلقة بالتجديد؟ ولماذا يختلف الاستثمار في البحث والتطوير عن انتاج السلع والخدمات التقليدية ؟ التجديد مختلف لانه يولد «مؤثرات خارجية» اقتصادية مهمة، وتحدث هذه المؤثرات، كما شرحنا في الفصل الثاني، حين تفيض الاعباء أو المنافع من كيان ما على كيان آخر. فحين اخترعت مختبرات بيل الترانزستور توزعت منافعه في مختلف انحاء العالم، على أجهزة التلفزيون اليابانية، والسيارات الألمانية، والحاسوبات الامريكية. وقد استفاد مستهلكو هذه السلع بقدر هائل من الترانزستورات وأشباه الموصلات، ولم يحصل المخترع - مختبرات بيل - إلا على جائزة مالية ضئيلة مقابل حقوق ملكية براءة الاختراع .

لقد أدركت الدول منذ زمن بعيد ضرورة الاختراعات. وتمنح معظم الدول المخترعين حق استثمار اي منتج أو عملية انتاجية مبتكرة . وفي الولايات المتحدة تعطي براءة الاختراع المخترع حق احتكار أو الانتفاع باختراعه لمدة ١٧ عاماً. وعن طريق السماح بالاحتكار في هذه الحالة الخاصة، فإن الحكومة تشجع على الاختراع، خاصة صغار المخترعين، ومن الأمثلة الناجحة على براءات الاختراع التي حققت نجاحاً كبيراً، الهاتف، وماكينات تصوير الوثائق، وكاميرات التصوير «بولارويد».

لكن براءات الاختراعات لا تنجح في مكافأة الابتكار الا جزئياً، حيث انه غالباً ما تقوم المؤسسات الاخرى بتقليدها. وقد قيل ان انتاج المخترعات امر مكلف لكن اعادة انتاجها رخيص. ويطلق على عدم قدرة المؤسسات على الاستيلاء على كامل القيمة النقدية لمخترعاتها اسم **عدم القدرة على الاستملاك** (**inappropiability**) وقد وجدت دراسات الحالة التي قام بها ادوين مانسفيلد (Edwin Mansfield) واخرون ان العوائد الاجتماعية للاختراعات (أي قيمة الاختراعات بالنسبة الى جميع المستهلكين والمنتجين) كانت تقارب ثلاثة أضعاف العائد الذي يمكن للمخترع الحصول عليه (أي قيمة الاختراع النقدية بالنسبة الى المخترع).

وطالما ان القدرة على استملاك مكافآت الاختراع ضعيفة، فإننا قد نتوقع تقصيراً في تمويل عمليات البحث والتطوير الخاصة، مع عجز كبير في الاستثمار في البحوث الأساسية. وقد دفع عدم القدرة على الاستملاك، والمردود الاجتماعي الكبير للبحوث معظم الحكومات الى تقديم الدعم للبحوث الأساسية في مجالات الصحة والعلوم.

وعدم القدرة على استملاك الاختراع، يفسر أيضاً السبب في قيام الشركات الكبرى بأعمال البحث والتطوير أكثر من الشركات الصغرى. فإذا كانت مؤسسة «آتي. اند. تي» تبيع ٩٥ بالمئة من مفاتيح تشغيل الهاتف الالكترونية في البلد، فإن أي اختراع في هذا المجال سيجلب على الأغلب فوائد جمة للشركة، ويكون لديها بالتالي حافزاً قوياً كي تستثمر في بحث وتطوير هذا الحقل. وبعكس ذلك، فإن حافز الشركات الصغرى أقل من ذلك بكثير.

ووجهة النظر هذه هي التي دفعت جوزيف شومبيتر الى طرح فرضياته الجريئة :

> ان المستويات المعاصرة لمعيشة الجماهير قد تطورت خلال فترة التحرر النسبي «لقطاعات الاعمال الضخمة». ولو اعددنا قائمة بالأشياء التي دخلت في خدمة الرجل المعاصر منذ العام ١٨٩٩ وحتى اليوم، وقارنا حركة اسعارها... لا يمكننا الا ان نصاب بالذهول لمعدل التقدم الذي يبدو اعظم من اي وقت مضى، خاصة إذا أخذنا في اعتبارنا أيضاً التحسينات الرائعة التي أدخلت على النوعية.
>
> وهذا ليس كل شيء. فما ان تنظر في كل واحد من البنود، التي كان التقدم فيها اشد وضوحاً، على حده، فإن الأثر لا يقودنا الى أبواب الشركات التي كانت تعمل في أوضاع من المنافسة الحرة نسبياً بل الى أبواب المؤسسات الضخمة تحديداً - التي هي، كما في حالة المعدات الزراعية، مسؤولة عن قدر كبير من التقدم في حقل التنافس - وقد تتضح لنا حقيقة كنا في شك من أمرها وهي انه قد يكون لقطاعات الاعمال الضخمة دور أكبر في رفع مستويات المعشة أكثر من خفضها(٢).

إلى اي مدى صمدت فرضيات شومبيتر الجريئة هذه خلال العقود الاربعة الماضية ؟ بداية، يسلم معظم علماء الاقتصاد بالحقائق الأساسية في فرضيات شومبيتر. فمن الصعب أن يقوم دكان بقالة محلي أو مزارع للبندورة بدعم مؤسسة ضخمة للبحث والتطوير. ففي العام ١٩٨٨، مثلاً، عزي للشركات التي لديها برامج بحثية والتي يزيد عدد العاملين فيها عن ٢٥ ألف عامل ٥٥ المئة من أعمال البحث والتطوير، التي يمولها القطاع الخاص، رغم أنها لا تشغل سوى ٧ بالمئة من مجموع العاملين في وظائف مدنية. أما الشركات الصناعية التي تشغل اقل من ١٠٠٠ عامل فإن ٤ بالمئة منها فقط كان لديها برنامج رسمي للبحث والتطوير، وذلك مقارنة مع ٩١ بالمئة لدى الشركات الكبرى.

ما ان استقر الرأي على ان المؤسسات الصغرى لا تقوم الا بالقليل من الابحاث، حتى بدأ المحللون في وضع حّد فاصل. وقد امحت الشكوك الى ان للعديد من المؤسسات، التي ليس لها سوى حصة صغيرة من السوق، برامج بحث وتطوير مهمة وناجحة.

علاوة على ذلك، وحين تتبع جون جوكس (John Jewkes) وزملاؤه تاريخ معظم الاختراعات المهمة في هذا القرن، وجدوا ان اقل من نصفها جاء من مختبرات الشركات المساهمة الكبرى. وتأكدت اهمية المخترعين الصغار في السنوات الاخيرة، حين ظهرت بعض المنتجات الجديدة الرئيسية من العدم (كما حدث مع حاسوب «أبل» الذي أطلق ثورة الحاسوبات الصغيرة في أوائل الثمانينات).

بإختصار، فإن العلاقة ما بين الابداع والقوة في السوق علاقة معقدة. لأن الشركات الكبرى قد قدمت مساهمات رئيسية في مجال البحث والتجديد، علينا ان نحذر الادعاءات بأن كبر الحجم هو شرّ كله. وعلينا في الوقت نفسه ان نعترف بأن الشركات الصغيرة والافراد، قد قدموا بعض اهم الاكتشافات التكنولوجية الثورية. ولتشجيع التجديد السريع فإن على الدولة أن تحافظ على تشكيلة متنوعة من المناهج والمؤسسات.

يطيب للسياسيين ان يمتدحوا «الشركات الصغيرة» و«مزرعة العائلة»، وان يحطوا في الوقت نفسه من قدر «الشركات الضخمة» و«أرباحها الفاحشة». فهل يبرر المحللون الاقتصاديون هذه الصورة الرومانسية؟ قيمنا في هذا الجزء الأثر الاقتصادي للمنافسة غير الكاملة على الاقتصاد المعاصر. وسوف نبدأ ببيان كيف أن المنافسة غير الكاملة تشوه عملية توزيع الموارد. نقدم بعدها تقييمات عددية لمقدار الهدر الناجم عن المنافسة غير الكاملة. ثم نختتم ببحث اجراءات السياسة التي يمكن للحكومات استخدامها للسيطرة على الضرر الناجم عن المنافسة غير الكاملة.

جـ موازنة عامة للمنافسة غير الكاملة

التكاليف الاقتصادية للمنافسة غير الكاملة

تكلفة تضخم الأسعار وعدم كفاية المنتجات

بينت تحليلاتنا كيف أن المنافسة غير الكاملة تخفض المخرجات وترفع السعر، وتنتج بالتالي اقل مما يمكن انتاجه في صناعة تعمل في ظل المنافسة الكاملة. وهذا واضح بشكل جلي في الاحتكار الفردي، والذي هو الصيغة الاكثر تطرفاً من أشكال المنافسة غير الكاملة. ولمعرفة السبب في قيام المحتكر بإبقاء مستوى الانتاج منخفضاً وكيف يقوم بذلك، تصور انت القوة الشرائية موزعة بشكل سليم وان جميع الصناعات فيما عدا صناعة واحدة، تعمل في ظل منافسة كاملة، وان ت ح تساوي س ولا يوجد مؤثرات خارجية. في هذا الوضع يكون السعر هو المقياس أو المعيار الاقتصادي الصحيح للندرة : فالسعر يقيس كلاً من المنفعة الحدّية من الاستهلاك لدى الأسر، والتكلفة الحّدية لانتاج الشركات للسلع.

الان تدخل شركة محتكرة الى الصورة. وهذه الشركة ليست محتكراً شريراً (فهي لا تسرق الناس ولا تحشو سلعها في حلوق الناس). بل ان هذه الشركة الاحتكارية تستغل حقيقة انها البائع الوحيد لسلعة أو خدمة. وعن طريق ابقاء منتجاتها شحيحة بعض الشيء في السوق، فإن هذه الشركة المحتكرة الوحيدة لتلك السلعة سترفع أسعارها لتصبح اعلى من التكلفة الحدّية. وبالتالي، فإن المجتمع لا يحصل من انتاج هذا المحتكر على ما يريده سواء من ناحية تكلفة السلعة الحدّية أو من ناحية القيمة الحدّية بالنسبة للمستهلك. والشيء نفسه صحيح بالنسبة لاحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية، طالما أن في وسع الشركات الحفاظ على أسعارها بقدر يزيد عن التكلفة الحدّية.

قياس الهدر الناجم عن المنافسة غير الكاملة

يمكننا رسم مقدار الخسارة في الكفاءة الناجم عن المنافسة غير الكاملة بإستخدام صيغة مبسطة من الرسم البياني للاحتكار الكامل، والمبين هنا في الشكل ١٠ – ٥: فإذا كان في وسع الصناعة ان تكون تنافسية، ففي الإمكان تحقيق التوازن عند النقطة التي تتساوى فيها ت ح مع س، وهي ت. وفي ظل منافسة كاملة شاملة فإن الكمية التي تنتجها هذه الصناعة هي ٦ وحدات وبسعر مقداره ١٠٠.

(2) J. A. Schumpeter "Capitalism, Socialism, and Democracy" (Harper, New York, 1942), p. 81.

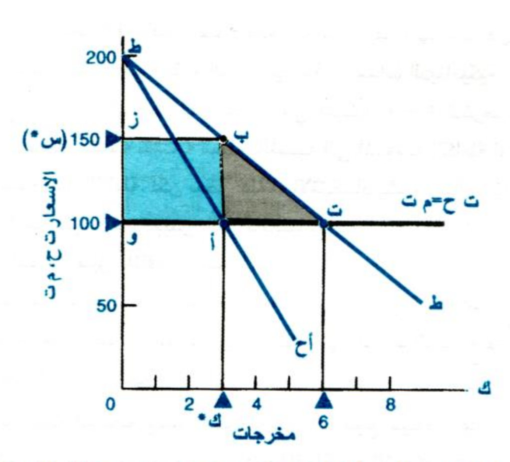
الان لندع الاحتكار الكامل يدخل المسرح. ربما يكون الاحتكار قد اكتُسب عن طريق تعرفة جمركية، أو عن طريق تخصيص حصص للتجارة الخارجية، أو ان الحكومة منعت الدخول الى هذه الصناعة بفرض تشريعات أو بالسماح لاحد اتحادات العمال بإحتكار العمل في تلك الصناعة. أياً كان المصدر، فإن المحتكر سيحدد ت ح بحيث تساوي أ ح (وليس سعر الصناعة)، ناقلاً التوازن الى ك = ٣ و س = ١٥٠ في الشكل ١٠ – ٥. ويمثل المستطيل «أ ب ز و» ربح المحتكر، مقارنة بربح التوازن التنافسي ومقداره صفر.

وباستخدام أداتنا الخاصة بفائض المستهلك (انظر الفصل ٥)، يمكننا قياس عدم الكفاءة المتعلقة بالمحتكر الكامل. ويقيس علماء الاقتصاد الضرر الاقتصادي الناجم عن عدم الكفاءة على اساس **خسارة الحِمْل الساكن** (deadweight loss)؛ ويشير هذا التعبير الى الخسارة في الدخل الحقيقي (أو ما نطلق عليه «المكاسب من التجارة») الناشئة عن الاحتكار الفردي، والتعرفة الجمركية، ونظام الحصص، والضرائب، وغير ذلك من التشوهات. تذكر انه مقابل كل وحدة من المخرجات التي تنخفض دون النقطة ت، فإن الخسارة في الكفاءة هي المسافة العمودية ما بين منحنى الطلب ومنحنى ت ح. ومجموع خسارة الحِمْل الساكن الناجمة عن تقييد المحتكر للمخرجات هي مجموع كل الخسائر الممثلة بالمثلث أ ب ت في الشكل ١٠ – ٥. وكي يتضح لك ذلك، تذكر أن المنحنى ط ط يمثل المنفعة الحدّية للمستهلك عند كل مستوى من مستويات الانتاج، في حين أن منحنى ت ح يمثل ثمن الفرصة الضائعة لتركيز الانتاج على هذه السلعة، بدلاً من انتاج سلع أخرى. مثلاً، حين تكون ك = ٣ فإن الفرق العمودي ما بين ب والنقطة أ يمثل المنفعة التي يمكن كسبها من زيادة صغيرة في انتاج ك. وبجمع جميع منافع المجتمع الضائعة من ك = ٣ الى ك = ٦ نحصل على المساحة المظللة «أ ب ت».

ويمكن التوسع في استخدام تقنيات قياس تكاليف عدم كمال السوق والتي تمّ تمثيلها «بمثلثات صغيرة»، مثل تلك التي في الشكل ١٠ – ٥، ليشمل مجالات اخرى. ويمكن تطبيق تحليلات مماثلة على التعرفة الجمركية في التجارة الدولية وعلى نظام الحصص (كوتات) والضرائب، والمساعدات، والمؤثرات الخارجية.

دراسات تجريبية عن تكاليف الاحتكار

طبق علماء الاقتصاد تحليلات خسارة الحِمْل الساكن لقياس اجمالي تكلفة المنافسة غير الكاملة في الولايات المتحدة. وقامت تلك الدراسات، بشكل أساسي، بتقدير خسارة الحِمْل الساكن لفائض المستهلك، أ ب ت في الشكل ١٠ – ٥، لجميع الصناعات. وحددت



الشكل ١٠ – ٥. الاحتكاريون يتسببون في الهدر الاقتصادي بتقييدهم للانتاج.

يعمد الاحتكاريون الى جعل مخرجاتهم شحيحة مما يؤدي الى ارتفاع السعر وزيادة الارباح. ولو كانت الصناعة تنافسية لكانت ت هي نقطة التوازن، حيث تساوي ت ح الاجتماعية م ح الاجتماعية ويكون الرفاه الاجتماعي عند أقصى حدّ له.

حين يكون انتاج الاحتكاريين عند النقطة ب مع ك* = ٣، س* = ١٥٠) تكون م ح الاجتماعية اعلى من ت ح الاجتماعية، ويضيع بذلك فائض المستهلك. وجمع كل فوائض المستهلك الضائعة ما بين ك = ٣ و ك = ٦ يؤدي الى هدر اقتصادي من الاحتكار يساوي المساحة المظللة أ ب ت. أضف الى ذلك يحصل المحتكر على أرباح ممثلة في المساحة أ ب ز و.

الدراسات الأولى اجمالي خسارة الحِمْل الساكن من الاحتكار الكامل بأقل من ١ر. بالمئة من اجمالي الناتج المحلي. ويعادل ذلك، بالحسابات الاقتصادية لهذه الأيام ٧ بليون دولار. وقد علق احد علماء الاقتصاد على ذلك ساخراً، بأن في وسع علماء الاقتصاد تقديم مساهمة اجتماعية اكبر، لو انهم قاموا بأعمال مثل مكافحة النيران أو ابادة النمل الأبيض، بدل محاولة كبح الاحتكارات.

لكن دراسات حديثة بينت ان خسارة الحِمْل الساكن للرفاه الاجتماعي والذي يعزى الى سوء توزيع الموارد بسبب الاحتكار في الولايات المتحدة يقع في مكان ما بين ٥ر. الى ٢ بالمئة من الناتج القومي الاجمالي[٣]. ويعتقد بعض النقاد ان خسائر الكفاءة قد تكون مضاعفة حيث ان الاسعار الاعلى تتراكم فوق بعضها البعض مع انتقال السلع من مرحلة انتاج الى اخرى.

ثمة تحفظ بالغ الاهمية حول هذه الدراسة، وهو أنها تتجاهل تأثير بنية السوق على التقدم التكنولوجي، أو «الكفاءة الديناميكية». فخسارة الحِمْل الساكن التي قيست في الشكل ١٠ - ٥ تفترض ان منحنيات التكلفة تتشابه سواء بالنسبة الى المنافسة الكاملة أو المنافسة غير الكاملة. لكن بعض علماء الاقتصاد يشيرون الى انه ووفقاً لفرضيات شومبيتر، التي ناقشناها في الجزء السابق من هذا الفصل، فإن المنافسة غير الكاملة تشجع بالفعل الاختراع، والتغيير التكنولوجي وتقلل التكاليف. وهذا يوحي بأن المكاسب المتحققة من الاختراع، قد توازي الخسائر في الكفاءة الناجمة عن الأسعار المرتفعة للغاية.

لكن هذه الحجة ليست مقبولة لدى الجميع. فبعض علماء الاقتصاد المتشككين يجيبون على هذه المقولة بان الاحتكار يشجع، وبشكل رئيس، الخمول، والنوعية الرديئة، والخدمة غير المتمدنة. الواقع، ان هناك شكوى عامة من شركات تسيطر على السوق، ولا تهتم كثيراً بنوعية الانتاج. فحين كانت شركة «آتي اند تي» محتكرة لمعدات الهاتف، كان على المستهلكين أن يرضوا بجهاز الهاتف الاسود البسيط لسنوات عدة. وما ان دخل المنافسون السوق حتى أصبح لدينا زيادة هائلة في تشكيلة الألوان، والطرازات، والتجهيزات الملحقة بالهاتف (مثل اجهزة الرد على الهاتف). وفي صناعة السيارات أيضاً، اجبرت المنافسة الاجنبية صانعي السيارات في الولايات المتحدة على صنع سيارات أمتن وأكثر أماناً.

أخيراً، يتجاهل هذا التحليل موضوع ارباح الاحتكارات. ويعترض معظم الناس على المنافسة غير الكاملة على أساس ان المحتكرين يجنون أرباحاً غير عادية (انظر الشكل ١٠ - ٥) ويثرون على حساب المستهلكين تعيسي الحظ. وفي حين ان الارباح الفاحشة قد تحدث في قطاعات معينة، لكن بشكل عام، فإن تركز الأسواق لا يعطي بالضرورة معدلات عالية من الربح، كما يبين الجدول ١٠ - ١.

استراتيجيات التدخل

في معرض مناقشة مسألة المنافسة غير الكاملة، كتب ميلتون فردمان (Milton Friedman)، الحائز على جائزة نوبل - وربما كان ابرز علماء الاقتصاد المحافظين في العصر الحديث يقول : «ليس هناك خيار واحد من بين ثلاثة شرور، الاحتكار الخاص وغير المنظم، واحتكار خاص تنظمه الدولة، والعمليات الحكومية». وفي الجزء الاخير من هذا الفصل سنبحث المناهج الستة الرئيسية التي يمكن للحكومات استخدامها في اقتصاديات السوق للتعامل مع المنافسة غير الكاملة. وتشكل السياسات الثلاث الاولى جوهر السياسات المعاصرة تجاه مؤسسات الاعمال الضخمة. أما السياسات الثلاث التالية فنادراً ما تستخدم في اقتصاديات السوق المعاصرة مثل أسواق الولايات المتحدة.

١ - الطريقة الرئيسية لمحاربة قوى السيطرة في السوق هي استخدام «سياسات مكافحة الاحتكار». وهي قوانين تمنع أنواعاً معينة من السلوكيات (مثل اتفاق الشركات مع بعضها على تحديد الأسعار) أو كبح قيام بنى معينة من الأسواق (مثل الاحتكارات الكاملة أو التركز في احتكار القلة) وسوف نطالع هذا النهج السياسي بالغ الاهمية بالتفصيل في الفصل ١٨.

٢ - يمكن بشكل عام تجنب مساوىء الاتجاهات الاحتكارية «بتشجيع المنافسة» حيثما أمكن. وهناك العديد من السياسات الحكومية التي يمكنها تشجيع المنافسة القوية حتى بين الشركات الضخمة. ومن المهم بشكل خاص ابقاء حواجز الدخول منخفضة. وهذا يعني تشجيع الشركات الصغيرة، وعدم سدّ الاسواق المحلية امام المنافسة الاجنبية.

٣ - خلال القرن الماضي، طورت الحكومة الامريكية اداة جديدة لسيطرة الحكومة على الصناعة هي : «**اللوائح التنظيمية**» (regulations)، وتسمح اللوائح التنظيمية الاقتصادية لوكالات متخصصة بالاشراف على الاسعار، والمخرجات، ودخول، وخروج الشركات في الصناعات الخاضعة للوائح التنظيمية، مثل المرافق العامة والنقل. وخلافاً لسياسات مكافحة الاحتكار التي تبين للشركات ما لا يجب عمله، فإن اللوائح التنظيمية تبين للشركات ما يجب عمله وكيف تسعّر منتجاتها، وذلك في الواقع، يمثل سيطرة للحكومة على هذه المؤسسات دون ان تمتلكها. وهذه الاداة المهمة لاحتواء الاحتكارات تستخدم بشكل خاص في تنظيم الاحتكارات الطبيعية المحلية، التي سنناقشها بشكل موسع في الفصل ١٨ عند استطلاعنا لدور الحكومة في الحدّ من قوى السوق.

٤ - «ملكية الدولة» للاحتكار من المناهج التي استخدمت على نطاق واسع خارج الولايات المتحدة. حيث ساد الاعتقاد ان الانتاج الكفؤ لبعض الاحتكارات الطبيعية مثل توزيع الماء، والغاز، والكهرباء يتطلب وجود بائع واحد. وفي مثل هذه الحالات، تكون المعضلة هي ما إذا كان من الأفضل فرض ملكية الدولة أو لوائح الحكومة التنظيمية على مثل هذه المؤسسات. وقد اختارت معظم الدول التي تتبع اقتصاد السوق نهج اللوائح التنظيمية، كما قام العديد من الحكومات مؤخراً «بخصخصة» الصناعات التي كانت فيما سبق

(3) F. M. Scherer & David Ross, "Industrial Market Structure and Economic Performance", 3d. ed. (Houghton Mifflin, Boston, 1990), p. 667.

مشاريع عامة.

٥ - استخدم «تحديد سعر» معظم السلع والخدمات في زمن الحرب، كطريقة لاحتواء التضخم من ناحية، وكطريقة لابقاء الاسعار منخفضة في الصناعات المتمركزة. وقد أظهرت الدراسات ان ذلك التحديد هو اداة خرقاء : حيث انه يقود الى العديد من التشوهات والتحايلات، التي تقوض كفاءة الاقتصاد. وخلال احدث تجربة في مجال تحديد السعر في الولايات المتحدة، في السبعينات، كانت هناك صفوف طويلة على البنزين، عندما حدد سعره بشكل منخفض للغاية، وبرز فجأة نقص في اللحوم، والغاز الطبيعي، وحتى في الضروريات مثل ورق التواليت. ووضع الاقتصاد كله تحت رحمة تحديد الأسعار من اجل تحجيم حفنة من المحتكرين، اشبه بتسميم البستان كله للقضاء على بضع حشرات.

٦ - استخدمت «الضرائب» في بعض الاحيان، للتخفيف من تأثيرات توزيع الدخل. وبفرض الضرائب على الاحتكارات يمكن للحكومة أن تخفض أرباح الاحتكارات، وتلطف بذلك بعضاً من الاثار الاجتماعية غير المقبولة الناجمة عنها. لكن إذا كان فرض الضرائب يهدىء الاعتراضات المناهضة للاحتكار والتي هدفها تحقيق العدالة، فإنه لا يقلل تشوهات المخرجات. وضريبة لا تسبب تشوهات تستنزف الارباح دون أن يكون لها تأثير على المخرجات. وإذا ما رفعت الضريبة التكلفة الحّدية، فالاحتمال الاغلب أن يلجأ المحتكر الى الابتعاد أكثر عن المستوى الكفؤ للمخرجات (برفع السعر وخفض المخرجات أكثر).

نتائج التحليل ما هي النتائج المستفادة من تحليل مزايا ومساوىء المنافسة غير الكاملة ؟ بداية، طرح المسألة وكأنها مسألة «الاحتكار ضد المنافسة» ابسط من ان يكون ذا فائدة؛ فالامر اشبه بالسؤال ما إذا كانت الحيوانات الكبيرة اجمل أو أكثر كفاءة من الحيوانات الصغيرة. وكما يؤكد استعراضنا اعلاه، فإن هناك تشكيلة واسعة من مختلف اصناف المنافسة غير الكاملة. وقد تطور معظمها لمواجهة مشاكل خاصة بالسوق الذي تتعامل فيه - فمصانع السيارات هي شركات ضخمة ذات ملكية عامة لأنها بحاجة لجمع رؤوس اموال كبيرة كي تكتسب الكفاءة الضرورية للإنتاج واسع النطاق، وينتظم المحامون في شراكات مع بعضهم البعض، بسبب الحاجة الى جمع مختلف المهارات والخبرات وتحسين ثقة موكليهم بهم، والجامعات مؤسسات ليس غرضها الربح لأن من الصعب مزج الربح مع التعليم، اما المزارع فتديرها العائلات بسبب الحاجة الى انجاز تشكيلة واسعة من الأنشطة في مناطق قليلة الكثافة السكانية.

وفي جميع الحالات، كما تبين الفقرة المقتبسة من كتاب ميلتون فردمان، على الصفحة السابقة، فإنه عند مواجهة سيطرة قوى كبيرة في السوق، فإننا نختار بين شرور مختلفة . وبعد قرنين من مراقبة مختلف اشكال بنى السوق، توصل العديد من علماء الاقتصاد الى نتيجة مؤداها: ان تشجيع المنافسة القوية بين المؤسسات غير المنظمة بلوائح، هو في أغلب الاحيان اقل هذه الشرور ضرراً. والدروس المستقاة من عقود من دراسة الاسواق هي ان ازالة حواجز الدخول والخروج، وضمان اجراءات قوية لمنع التواطؤ هي المعادلة الاضمن لمنع التسعير الاحتكاري، والتشجيع التجديد السريع. ويمكن تلخيص مفاتيح هذه الاستراتيجية بالنقاط التالية :

- **تذكر أن «التعرفة (التسعير الجبري) هي أم الاحتكار».**
- **شَجّع المنافسة القوية من الشركات الاجنبية.**
- **استخدم المزادات والمناقصات التنافسية كلما امكن ذلك.**
- **لا تحاول ان تعطي تخمينات حول التوجهات التكنولوجية المستقبلية.**
- **أَزل اللوائح التنظيمية وغيرها من القيود المفروضة على المنافسة.**
- **شَجّع المؤسسات الصغيرة على تحدي الشركات الضخمة الراسخة الاركان.**

ملخص

أ - سلوك المنتجين في اسواق منافسة غير كاملة

١ - يساعد التركز الصناعي على قياس درجة قوة قوى السوق في صناعة غير تنافسية. الصناعات الاكثر تركزاً تميل لأن يكون لها نفقات اعلى على الدعاية والاعلان، والبحث والتطوير، ودرجة مربحيتها ليست اعلى من المعدل العام للارباح.

٢ - إذا كانت حواجز الدخول عالية، وكان هناك تواطؤ كامل، تكون نتيجة ذلك ما يسمى تواطؤ القلة الاحتكارية. وتكون علاقة السعر بالكمية التي تولدها بنية سوق من هذا النوع مماثلة للعلاقة التي تولدها صناعة تحتكرها شركة واحدة.

٣ - من البنى الشائعة الاخرى، المنافسة الاحتكارية، التي هي من صفات العديد من مؤسسات البيع بالمفرق. ونجد هنا العديد من المؤسسات الصغيرة لديها اختلاف طفيف في نوعية المنتجات (مثل اختلاف انواع البنزين أو مواد البقالة). ان

وجود تمايز في المنتجات يدفع كل شركة الى مواجهة منحنى طلب ط ط ينحدر الى أسفل. وعلى المدى الطويل تستنزف حرية الدخول الى الصناعة الارباح حين تبدي تلك الصناعات توازناً تكون فيه منحنيات م ت الخاصة بالشركات مماسة لمنحنيات طلبها ط ط. وفي هذا التوازن القائم على التماس، تكون الاسعار اعلى من التكاليف الحدّية لكن الصناعة تبدي تنوعاً أكبر في الجودة والخدمات المقدمة أكثر مما في المنافسة الكاملة.

٤ – يبين الوضع الاخير التفاعل الاستراتيجي حين لا يكون في صناعة ما سوى حفنة قليلة من الشركات. وحيث يتنافس عدد قليل من المؤسسات في السوق، فإن على هذه الشركات ان تتعرف على علاقاتها الاستراتيجية المتداخلة. ويُدخل التنافس بين عدد قليل من الشركات سمات جديدة كلية الى الحياة الاقتصادية : فهو يجبر الشركات على أن تأخذ في حسابها ردود فعل المنافسين على التغييرات في السعر والمخرجات، وإدخال الاعتبارات الاستراتيجية الى تلك الاسواق. وتكشف نظرية الالعاب طريقة اختيار المؤسسات لاستراتيجياتها التي تحاول استباق ردود فعل خصومها.

ب – سلوك الشركات المساهمة الضخمة

٥ – مع نمو الشركات المساهمة العامة، وبما أن مالكيها عدة ومشتتون، بدأنا نرى ظاهرة فصل الملكية عن السيطرة على الشركات. ومثل هذا التوجه يمكن أن يوجد تضارباً في المصالح ما بين حملة الاسهم ومديري الشركة (كما يحدث حين يتجنب المديرون المجازفة أو يخصصون لأنفسهم مرتبات سخية للغاية).

٦ – بينت دراسة دقيقة للسلوك الفعلي لاحتكار القلة ان بعض اشكال السلوك تختلف عن الفرضيات الاقتصادية التقليدية المتعلقة بتحقيق أكبر قدر ممكن من الربح. وأحد القيود على تحقيق اقصى ارباح هو قيد العقلانية. ويبين هذا المبدأ ان اتخاذ القرارات امر مكلف، لذلك فإن المديرين قد يتخذون قراراً اقل من القرار الامثل، وغالباً ما تستخدم قياسات تقديرية، للتوفير في الوقت اللازم للبحث واتخاذ القرار. علاوة على ذلك، ونظراً لتعارض المصالح ما بين المالكين والمديرين، فإن الشركات المساهمة قد تسعى لاهداف اخرى غير تحقيق الربح. ومن الأمثلة المهمة على عمل لا يبدو انه يسعى لزيادة الربح الى اقصى حد: عملية مَرْبأة السعر "Markup Pricing" وهي عملية تسعير تقديرية تضيف نسبة مئوية معينة الى تكلفة الانتاج.

٧ – في حين ان احتكار القلة أو الاحتكار الكامل يقود الى سعر اعلى من التكلفة الحدّية، وبالتالي الى عدم كفاءة اقتصادية على المدى القصير، فإن فرضيات شومبيتر تبرهن ان هذه النظرية التقليدية، تتجاهل ديناميكية التغيير التكنولوجي. ووفقاً لوجهة النظر هذه، فإن احتكارات القلة والاحتكارات الكاملة هي المصدر الرئيسي للتجديد ورفع مستويات المعيشة، وقد يخفض تفكيك المؤسسات الضخمة الاسعار على المدى القصير، لكنه قد يخاطر برفعها على المدى الطويل نظراً لان تشرذم الصناعة يبطىء التقدم التكنولوجي.

جـ – المنافسة غير الكاملة في الميزان

٨ – تقود ممارسة سلطة الاحتكار الى عدم الكفاءة الاقتصادية حين يرتفع السعر فوق التكلفة الحدّية. وقد يحدث أيضاً تدهور في جودة الانتاج. وتشير الدراسات التجريبية الى ان خسارة الحِمْل الساكن، أو خسارة الكفاءة الناجمة عن المنافسة غير الكاملة تبدو ضئيلة مقارنة مع الناتج القومي.

٩ – لكبح مساوىء المنافسة غير الكاملة، كانت الحكومات في الماضي تلجأ في بعض الاحيان الى فرض الضرائب، وتحديد السعر، والتأميم. واستخدام هذه الامور قليل في هذه الأيام في معظم الدول التي تتبع اقتصاد السوق. والادوات الثلاث الرئيسية المستخدمة في السياسة الصناعية الامريكية حالياً، اللوائح التنظيمية، وقوانين مكافحة الاحتكار، وتشجيع المنافسة، واهم اداة من ضمن هذه الادوات ضمان المنافسة القوية عن طريق خفض الحواجز المعيقة للمنافسة بقدر الامكان.

مفاهيم للمراجعة

المنافسة غير الكاملة

– التركز الصناعي
– قوى السيطرة في السوق
– التفاعل الاستراتيجي
– التواطؤ السري والعلني
– المنافسة غير الكاملة :
القلة الاحتكارية المتواطئة
المنافسة الاحتكارية
احتكار القلة
– نظرية الالعاب.
– التوازن من دون ربح في المنافسة الاحتكارية
– عدم كفاءة س > ت ح

سلوك الشركات الضخمة

– فصل الملكية عن السيطرة في الشركات
– القيود على تحقيق اقصى ربح
العقلانية المقيدة، الاهداف البديلة، «مربأة السعر».
– فرضيات شومبيتر

المنافسة غير الكاملة في الميزان

– خسارة الحِمْل الساكن
– الاساليب التقليدية للتعامل مع المنافسة غير الكاملة: تحديد السعر، التأميم.
– الاساليب الحالية : اللوائح التنظيمية، سياسة مكافحة الاحتكار، السياسات المشجعة للمنافسة.

اسـئلة للمناقشـة

١ – راجع النظريتين الاولى والثانية عن المنافسة غير الكاملة اللتين حللناهما في الجزء الأول من هذا الفصل، ثم ارسم جدولاً تقارن فيه ما بين المنافسة الكاملة، والاحتكار الكامل، والنظريتين من ناحية صفاتهما التالية : (أ) عدد المؤسسات؛ (ب) مدى التواطؤ؛ (جـ) السعر مقابل التكلفة الحدّية؛ (د) السعر مقابل متوسط التكلفة على المدى الطويل؛ (هـ) الكفاءة.

٢ – كانت حصص السوق في صناعة النقل الجوي في الولايات المتحدة للعام ١٩٨٦ كما في الجدول المقابل :

احسب معدل التركز الصناعي في أربع شركات وثماني شركات. ما هو التغيير الذي قد يحدث في هذه المؤشرات اذا دمجت شركة دلتا مع يونايتد ؟

الشركة	الحصة من السوق (٪)	الشركة	الحصة من السوق (٪)
يونايتد	١٧	نورث ويست	٩
اميريكان	١٤	ت. دبليو. آ	٨
دلتا	١٢	بان اميركان	٧
ايسترن	١٢	٨ شركات أخرى	٢ لكل واحدة

المصدر : وزارة النقل الامريكية، «احصاءات النقل الجوي المالية» (كانون أول، ١٩٨٦).

٣ – «ان مأساة معظم الصناعات التي تتصف بالمنافسة الاحتكارية ليس الارباح المبالغ فيها على الاطلاق. بل في انه ليس هناك أرباح، والاسعار مبالغ فيها لان الموارد تبدد على مستويات متدنية من الانتاج». فسر ماالذي يعنيه الكاتب بقوله هذا بالنسبة للتوازن بعيد المدى المبين في الشكل ١٠ – ٤. دافع عن المنافسة الاحتكارية بإظهار كيف انها قد تقود الى انتاج تشكيلة كبيرة من السلع.

٤ – «من السذاجة محاولة تفكيك الاحتكارات الفردية الى بضع وحدات تتنافس بشكل فعال، لأن السبب الرئيسي لقيامها هو قانون خفض التكلفة بالانتاج واسع النطاق. علاوة على ذلك، ان كان هناك بضع شركات، فالأغلب أن يكون السعر قريباً من التكلفة الحدّية». ناقش كلا شقيّ هذا البيان.

٥ – حين كان لشركة فورد حصة كبيرة من سوق السيارات، قال هنري فورد عن «الموديل تي» : «يمكنك الحصول على أي لون ترغبه، طالما انه اللون الأسود». هل يمكنك اعادة رسم الرسومات البيانية في هذا الفصل مستخدماً الجودة بدلاً من الكمية على محور السينات ؟ ما الذي يمكنك التنبوء به حول جودة الانتاج في ظل مختلف اشكال بنى السوق.

٦ – اشرح العبارات التالية :

أ) لكل صيدلة من الصيدليات التي تبيع بالمفرق قدراً قليلاً من السيطرة في السوق، لكنها لا تستطيع كسب أية أرباح اقتصادية من أنشطتها.

ب) وفقاً لنظرية العقلانية المُقيَّدة، فإن من الاجدى فعلاً لشركة جنرال اليكتريك الا تعدّل سعر ثلاجاتها بحيث تكون ت ح = أ ح في كل يوم وساعة.

٧ – قررت الحكومة فرض ضريبة على احد المحتكرين بمعدل ثابت مقداره ض دولار لكل وحدة. وضّح تأثير ذلك على المخرجات والسعر. هل نقطة التوازن التي تلت فرض ضريبة قريبة أم بعيدة من نقطة التوازن المثالية حيث س = ت ح ؟

٨ – تسعى الشركات غالباً من خلف الكواليس الى فرض تعرفات جمركية أو تطبيق نظام الحصص للتخفيف من المنافسة المستوردة :

أ) افرض ان المحتكر المبين في الشكل ١٠ – ٥ له منافس اجنبي سيعرض منتجاته من خلال منحنى عرض لا نهائي المرونة وبسعر اعلى قليلاً من سعر المحتكر حيث م ت = ت ح. وضح تأثير دخول المنافس الاجنبي الى السوق.

ب) ما هو تأثير ذلك على السعر والكمية إذا فرضت تعرفة جمركية مانعة (prohibitive traiff) على البضائع الاجنبية؟ (التعرفة الجمركية المانعة هي تعرفة عالية للغاية بحيث أنها تسد الطريق امام جميع المستودرات). وما هو تأثير فرض تعرفة صغيرة؟ استخدم تحليلاتك الخاصة لتفسير البيان التالي «التعرفة هي أُم الاحتكار الكامل».

٩ – اشرح وباستخدام الرسوم البيانية السبب في ان التوازن الاحتكاري يقود الى عدم الكفاءة الاقتصادية بالمقارنة مع المنافسة الكاملة. وما سبب الاهمية الحاسمة لشرط التوازن ت ح = س = م ح، المذكور في الفصل ٨، بالنسبة الى هذا التحليل ؟

١٠ – في التوازن على المدى البعيد، تحقق الاسواق التنافسية

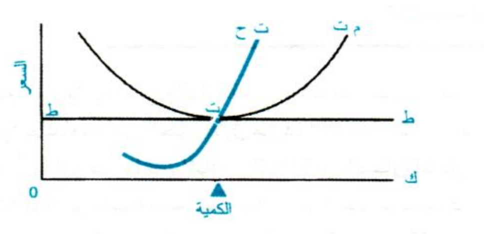
سواء منها المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية تماساً ما بين منحنى طلب الشركة ط ط ومنحنى متوسط تكلفتها م ت. ويبين الشكل ١٠ - ٤ المماس لمنتج في سوق منافسة احتكارية، في حين يعرض الشكل ١٠ - ٦ المماس لمنتج في سوق منافسة كاملة. بيّن أوجه الشبه أو الاختلاف في الموقفين بالنسبة لما يلي :

أ) مرونة منحنى الطلب لانتاج الشركة.

ب) مدى التعارض ما بين السعر والتكلفة الحدّية.

جـ) الأربـــاح.

د) الكفاءة الاقتصادية.



الشكل ١٠ - ٦. المنافسة الكاملة.

الفصل ١١

المجازفة، وعدم اليقين، ونظرية الالعاب

المجازفة تتباين عكسياً مع المعرفة

ايرفينغ فيشر، «نظرية الفائدة» (١٩٣٠)

انخفض انتاج النفط بحدة في روسيا، خلال الاضطرابات التي حدثت في أوائل التسعينات، وهبطت روسيا من المرتبة الاولى في تصدير النفط الى المرتبة الثالثة. ودعيت شركات النفط الغربية الى المساهمة في استثمار وتحديث حقول النفط الروسية. افرض انك كنت مسؤولاً عن مشروع مشترك لشركة تيكساكو النفطية في منطقة تيومين في سيبيريا، فما هي العوائق التي قد تواجهها؟

قد تواجه بالطبع المجازفات المعتادة التي يواجهها جميع منتجي النفط في كل مكان (مخاطر انهيار اسعار النفط، والحظر النفطي، أو هجوم نظام معادٍ على ناقلات نفطك). يضاف الى ذلك، عدم اليقين بسبب العمل في مناطق جديدة : التشكيلات الجغرافية غير المألوفة لك أو للطاقم العامل معك، وكذلك المناطق التي سينقل النفط عبرها، وعدم يقين في مدى نجاح عمليات الحفر، وفي مستوى مهارة القوى العاملة . اضافة الى ذلك، هناك مجموعة من المخاطر السياسية في التعامل مع حكومة مركزية ضعيفة، ومنقسمة على نفسها، ومع مناطق ذات استقلال ذاتي، ومع الأنظمة المحلية، «والمافيا» الروسية، في بلد تخضع فيه حقوق الملكية، والرشوات، وفرض الضرائب، وامكانية اخراج الارباح الى خارج البلاد لماحكات وتقلب أمزجة بيروقراطية غوغولية "Gogolesque".

تبين لنا معضلة شركة تيكساكو في مشروعها المشترك ان النشاط الاقتصادي، غالباً ما يثير تعقيدات لا تتناولها نظرياتنا الابتدائية. وأحد هذه التعقيدات يثيرها عدم التيقّن من الحياة الاقتصادية. فعلى شركتنا أن تتعامل مع عدم اليقين الذي يلف الحفر، والتكاليف، والأسعار، والتسويق أيضاً. وعلى الأُسر ان تواجه عدم اليقين الذي يلف الاجور المستقبلية، أو التوظيف، أو عوائد الاستثمار في التعليم، أو موجوداتها المالية. ويعاني الناس، بين الحين والآخر، من مصائب من النيران أو الأعاصير، أو فيضان نهر المسيسبي العظيم. وعلى المؤسسات أيضاً أن تواجه عدم اليقين بالنسبة الى أسعار منتجاتها ومدخلاتها، والاضطرابات السياسية حين يكون انتاجها في بلد أجنبي، ومسار التغيّر التكنولوجي في مجال صناعتها، ومدى قوة المنافسة التي تتعرض لها من منافسيها المحليين والأجانب. ويطلق على دراسة هذا المجال الاول «اقتصاديات عدم اليقين».

وتعقيدات اخرى تنشأ لأن الكثير من الحياة الاقتصادية يشتمل على مماحكات، ومساومات، ووضع استراتيجيات. في أسواق المنافسة الكاملة، يأخذ الاطراف جميعهم الاسعار كما هي، ولا يحتاج اي منهم الى ان يقلق لردود فعل الاخرين على أعمالهم. لكن الاعتبارات الاستراتيجية جوهرية في تشكيلة واسعة من الظروف. فعلى شركة النفط التي تحدثنا عنها مثلاً، ان تشعر بالقلق حول ما إذا كان الروس سيمنعون قيام اضراب كبيرأم لا. وهنا في الولايات المتحدة، وفي الصناعات التي تحتكرها قلة من الشركات، يجدر بكل شركة ان ينتابها القلق حول الطريقة التي سترد بها الشركات الاخرى على القرارات المتعلقة بالسعر أو المنتجات. هل سيؤدي خفض في السعر الى حرب أسعار؟ هل ستقود حرب الاسعار الى الافلاس؟ تشارك معظم الشركات الكبرى في مساومات جماعية، مع أحد نقابات العمال لتحديد الاجور وشروط العمل. فهل سيؤدي التشدد في موقف ما إلى اضراب يشل الحركة ؟

ونرى بعض عناصر المساومة حتى في المسائل المتعلقة بالاقتصاد الكلي. فحين تتخذ الحكومات قرارات تتعلق بفرض الضرائب والانفاق، فإنها غالباً ما تكون نتيجة مساومات معقدة ما بين الاحزاب السياسية، أو بين الرئيس والكونغرس أو بين مراكز القوى المتعددة في الكونغرس. وقد تمكن الرئيس كلينتون من تمرير خطته الاقتصادية في الكونغرس في العام ١٩٩٣ بعد أيام من المساومات مع أعضاء الكونغرس الذين طلبوا خدمات صغيرة، أو شروطاً لتقديم دعمهم للخطة. حتى الحياة العائلة لا تخلو من عناصر استراتيجية ومساومات تتعلق بتوزيع الاعمال البسيطة داخل المنزل أو بإقتسام دخل الأسرة. ولا يستثنى أي مجال من مجالات الاقتصاد من مماحكات حول «ماذا»، و«من»، و«لمن».

تعرف دراسة اللعبة الاقتصادية التي يلعبها الناس، والشركات، والدول باسم «نظرية الالعاب». ولا تكتمل حقائق الحياة الاقتصادية من دون دراسة معمقة للتفاعل الرائع ما بين عدم اليقين والاستراتيجية.

أ اقتصاديات المجازفة وعدم اليقين

افترضت تحليلاتنا للأسواق بأن التكاليف واشكال الطلب معروفة بشكل مؤكد، وان في وسع كل مؤسسة التنبؤ بالطريقة التي ستتصرف بها المؤسسات الاخرى. لكن الواقع هو ان حياة الاعمال تعج بالمخاطر وعدم اليقين. دعونا نراجع سريعاً مثالنا عن مشروعنا الروسي المشترك وننظر كيف ان المخاطر تعتم الصورة. لنقل انك قررت حفر بئر. كبداية، قد تخطط لتكلفة مقدارها ١٠٠ مليون دولار للبئر الواحد، لكن ذلك مجرد تخمين، لانك لا تعلم العمق الذي تحتاجه للعثور على النفط، أو ما إذا كانت معداتك ستتحطم وتحتاج لاستبدالها، ولا تعرف الوقت اللازم لبقاء عمالك في العمل.

اضافة الى ذلك، لا يمكنك معرفة ايراداتك من هذا البئر بسبب عدم اليقين المحيط بالأسعار ومقدار الانتاج. وينشأ عدم اليقين بالنسبة الى السعر بسبب التقلب الكبير في اسعار النفط، فقد تراوح سعرها خلال الخمسة عشر سنة الماضية ما بين ١٠ الى ١٥ دولار للبرميل الواحد. لكن عدم اليقين المحيط بالمخرجات هو دون شك مصدر القلق الرئيسي، فقد يكون هذا البئر جافاً، أو يكون انتاجه ضئيلاً بحيث لا يستحق التشغيل، أو قد يكون بئراً غزير الانتاج.

لا تقتصر هذه المشاكل على صناعة النفط. فمن الناحية العملية تجد جميع المؤسسات ان اسعار المخرجات تتقلب ما بين شهر وآخر، فأسعار المدخلات من عمالة، وأرض، وماكينات، ووقود غالباً ما تكون سريعة التأثر؛ وسلوك المنافسين لا يمكن التنبؤ به مقدماً. وجوهر العمل هو أن نستثمر الان كي نزيد المخرجات في المستقبل، وهذا يعني عملياً وضع الثروات رهينة في يد عدم يقين بشأن المستقبل. فالحياة الاقتصادية عمل محفوف بالمخاطر.

بدأ علم الاقتصاد المعاصر في دمج عدم اليقين في تحليل سلوكيات قطاعات الاعمال والاسر. ويبحث هذا الجزء دور الاسواق في توزيع المجازفات عبر الزمان والمكان، وطرح نظرية السلوك الفردي في ظل عدم اليقين، وقدم النظرية الاساسية التي تقوم عليها أسواق التأمين. وهذه المواضيع هي مجرد لمحة موجزة عن عالم المجازفة والحياة الاقتصادية الرائع.

المضاربة :

شحن البضائع عبر الزمان والمكان

نبدأ بدراسة دور اسواق المضاربة، التي تخدم المجتمع بنقل السلع من اماكن وأوقات الوفرة الى اماكن وأوقات الندرة. ويسمى هذا النشاط المضاربة (speculation) والذي يتضمن شراء سلعة مع التطلع لبيعها فيما بعد (أو في بعض الاحيان بيعها الان وشرائها فيما بعد) بهدف الربح. وقد تكون هذه السلعة قمحاً ، أو نفطاً، أو بيضاً، أو عملة اجنبية. ولا يهتم المضاربون بإستخدام السلعة أو عمل أي شيء بها. بل ان همهم هو شراؤها بسعر منخفض اليوم، وبيعها بسعر اعلى فيما بعد. وآخر شيء يودون رؤيته هو ان تصل شاحنة البيض الى أبوابهم.

فلماذا تكون المضاربة مفيدة للمجتمع؟ ان الوظيفة الاقتصادية للمضاربين هي «نقل» السلع من أوقات الوفرة الى أوقات الشح ويتم هذا «النقل» عبر الزمان أو المكان أو أحوال الطبيعة المشكوك فيها. ورغم ان المضاربين قد لا يكونون رأوا برميل نفط أو «بوشل» من القمح في حياتهم، فإنهم قد يخففوا من فروقات سعر هذه السلع بين منطقة واخرى وموسم وآخر. ويفعلون ذلك عن طريق شراء هذه السلعة حين يكون سعرها رخيصاً في وقت ما أو مكان ما ويبيعونها حين تشح في السوق ويرتفع سعرها.

المراجحة والأنماط الجغرافية للسعر

أبسط حالة هي تلك التي تتمكن فيها انشطة المضاربة من خفض أو ازالة الفروقات الاقليمية في السعر. ويتم ذلك بإن يقوم

المشترون بالشراء من أحد الاسواق والبيع في سوق آخر وفي الوقت نفسه وبسعر اعلى. ويطلق على هذه العملية اسم **المراجحة** (arbitrage) وهي مضاربة من دون مجازفة.

لنقل مثلاً، ان سعر «بوشل» القمح في شيكاغو اعلى بمقدار ٥٠ سنتاً من سعره في كانساس سيتي. وافرض ان تكلفة التأمين والنقل هي ١٠ سنتات لكل بوشل. عندها يكون في وسع المراجح (القائم بالمراجحة) شراء القمح من كانساس سيتي، وشحنه الى شيكاغو وتحقيق ربح مقداره ٤٠ سنتاً من كل بوشل. ونتيجة لمراجحة السوق، يقل التباين ولا يزيد الفرق في السعر ما بين شيكاغو وكانساس سيتي عن ١٠ سنتات للبوشل.

والانشطة المحمومة التي يقوم بها المراجحون - التحدث بالهاتف وفي وقت واحد مع عدة سماسرة وفي أسواق عدة، والبحث عن الفروقات في السعر، ومحاولة استخلاص ربح ضئيل في كل مرة يستطيعون فيها الشراء بسعر رخيص، والبيع بسعر اعلى، وتؤدي الى مقاربة اسعار المنتجات المتماثلة في الأسواق المختلفة. مرة اخرى نرى اليد الخفية وهي تعمل، واغراء الربح وهو يعمل على التخفيف من فروقات السعر بين الاسواق، وجعل هذه الأسواق تعمل بشكل أكثر كفاءة.

المضاربة وسلوك السعر عبر الزمن

تميل قوى المضاربة الى وضع أنماط محددة للسعر عبر الزمان والمكان أيضاً. لكن صعوبة التنبؤ بالمستقبل تجعل هذا النمط اقل كمالاً : لدينا توازن يتعرض بشكل مستمر للاختلال، لكنه يقوم دائماً بإعادة تنظيم نفسه (هو أشبه بسطح بحيرة تتلاعب به الرياح).

فكر مثلاً في واحدة من ابسط الحالات، وهي حالة محصول مثل الذرة الذي يتم حصاده مرة في السنة، ويمكن تخزينه في الصوامع لسنوات عدة. ولتجنب حصول نقص في هذه المادة، يجب أن يتوفر طيلة السنة. وحيث ان احداً ما لم يسن قانوناً ينظم تخزين الذرة، فكيف يمكن للسوق أن يوجد نمطاً كفوءاً من تسعير واستعمال هذه المادة طيلة السنة؟ التوازن تضعه انشطة المضاربين الذين يحاولون تحقيق ربح.

فمضارب حسن الاطلاع يتاجر بالذرة، يدرك انه اذا طرح كامل محصول الذرة في السوق خلال فصل الخريف فلن يحصل الا على سعر منخفض للغاية، لان السوق سيكون متخماً بالذرة. وبعد بضعة اشهر، حين يظهر النقص في كميات الذرة المعروضة، تبدأ الاسعار بالارتفاع. وفي هذه الحالة يمكن للمضاربين تحقيق ربح عن طريق : (١) شراء بعض من محصول الخريف حين يكون رخيصاً، (٢) ووضعه في المخازن، (٣) ثم بيعه حين يرتفع السعر.

وهكذا يتولى المضارب هذه المجموعة من المعاملات. وتكون النتيجة، ان ترتفع الاسعار في الخريف، ويزيد المعروض من الذرة كما ينخفض السعر في الربيع، وتميل عملية المضاربة بالبيع والشراء الى تحقيق استقرار في العرض من الذرة وبالتالي تحقيق استقرار في السعر أيضاً طيلة أيام السنة.

اضافة الى ذلك، ان كانت هناك منافسة نشطة ما بين المضاربين، فإن أياً منهم لن يحقق أرباحاً مبالغاً فيها. وتتضمن الايرادات التي يحققها المضاربون، فائدة رأس المال المستثمر، وأجراً مناسباً مقابل وقتهم، اضافة الى قسط لتأمين المخاطرة لتعويضهم عن أية مخاطر قد تتعرض لها اموالهم. الاغلب الا يلمس المضاربون بالذرة حتى ولا حبة ذرة واحدة، وقد لا يحتاجون لمعرفة اي شيء عن تكنولوجيا التخزين أو التسليم. فكل ما يفعلونه هو مجرد البيع والشراء على الورق.

ثمة نمط واحد، وواحد فقط، للسعرهو التسعير الشهري، ينجم عنه أرباح مقدارها صفر بالنسبة الى المضاربين المتنافسين. وبشيء من التفكير سيتبين لنا انه لن يكون هناك نمط ثابت من الاسعار. بل ان نمط سعر المضاربة التنافسي سيعطي ادنى سعر، بعد فترة الحصاد في الخريف. ويتبع ذلك ارتفاع تدريجي في السعر، يصل الى اعلى مستوى له قبل حصاد موسم الذرة الجديد. وقد يرتفع السعر من شهر لآخر، لتعويض نفقات التخزين والفائدة المدفوعة مقابل الاحتفاظ بالمحصول (بالطريقة ذاتها التي يرتفع فيها السعر ما بين ميل وآخر للتعويض عن تكلفة النقل. ويبين الشكل ١١ - ١ حركة السعر خلال دورة سنوية مثالية).

لقد رأينا كيف ان عمل المضاربين يؤدي الى استقرار في العرض في الاسعار. فهل تساعد هذه العملية الكفاءة الاقتصادية، أم تلحق بها الضرر ؟ من الواضح حتى الان ان المضاربة الفعالة تزيد في الواقع الكفاءة الاقتصادية. وبنقل السلع عبر الزمن من فترات الوفرة الى فترات الشح، فإن المضارب يشتري حين يكون السعر والمنفعة الحدّية للسلعة منخفضين، ويبيع حين يكون السعر والمنفعة الحدّية للسلعة عاليين.

وهذا مثال واضح على مبدأ اليد الخفية وهي تعمل : فعن طريق متابعة المضاربين لمصالحهم الخاصة (الأرباح) فإنهم في الوقت نفسه يزيدون الرفاهية الاقتصادية الشاملة (المنفعة الكلية).

توزيع المخاطرة عن طريق التحوط

ثمة وظيفة اخرى للمضاربين هي تحمل المجازفة. وبالتالي استيعاب المخاطر التي لا يريد الاخرون تحملها. وللدلالة على ذلك، خذ مثلاً مالكة لمستودع للحبوب يتسع ٢ مليون بوشل تقوم بتشغيله تشتري الذرة من كانساس في الخريف، وتخطط لبيعه

لليابانيين في الربيع. وهي خبيرة في تخزين الحبوب، واشترت احدث نظم الادارة بواسطة الحاسوب، وتكسب معيشتها من تخزين الذرة، وتتقاضى ١٠ سنتات عن كل بوشل تخزنه. وإذا امتلأت مستودعاتها فسوف تكسب ٢٠٠ الف دولار قبل خصم النفقات، وهو مبلغ يكفي لتغطية تكاليف الفائدة، ودفع اجور عمالها، وكسب عائد منافس على رأسمالها المستثمر، وراتباً منصفاً لها.

المشكلة التي تواجهها هي ان اسعار الذرة غالباً ما ترتفع وتنخفض بمقدار دولار واحد فقط خلال الستة اشهر الفاصلة ما بين الشراء والبيع. فإذا ما ارتفعت اسعار الذرة، فإنها ستحقق ربحاً كبيراً غير متوقع. لكن إذا انخفضت الاسعار، فسوف تلحق بها خسارة كبيرة قد تقضي على ما ستكسب من التخزين أو حتى ان تدفع بها الى الافلاس. لكن مالكة المستودع تريد ان تكسب عيشها ولا مصلحة لها في المضاربة بسعر الذرة. فما الذي تستطيع ان تفعله لتحقيق ذلك ؟

الجواب على ذلك هو ان في وسعها تجنب جميع المجازفات المتعلقة بتغير سعر الذرة عن طريق تغطية استثماراتها وعملية التغطية او **التحوط** (hedging) هو عملية لتجنب المخاطرة عن طريق القيام ببيع أو استثمار مقابل. وبالنسبة الى مثالنا عن المستودع، فإن مالكته تحتاط ببيع الذرة في ساعة شرائها من المزارعين بدلاً من الانتظار الى حين بيعها الى اليابانيين. وعند شرائها ٢ مليون بوشل من الذرة في ايلول، فإنها تبيع الذرة مباشرة حسب سعر متفق عليه لا يعطيها اكثر من ١٠ سنتات عن كل بوشل تتقاضاها كأجور تخزين، وتحمي بذلك نفسها من أية مجازفة تتعلق بتغيير اسعار الذرة.

هنا يكون تدخل المضاربين واسواق المضاربة : حيث يوافق المضارب على شراء الذرة من صاحبة المستودع الان، ليقوم بطرحه في الاسواق مستقبلاً. السعر الحالي للذرة هو ٤ دولارات للبوشل الواحد. وإذا ما استذكرنا النموذج القياسي الموسمي للأسعار المبين في الشكل ١١ – ١، فإن المضارب يوافق على شراء ٢ مليون بوشل من الذرة تسلم في شهر أيار بسعر مقداره ١٠ر٤ دولار للبوشل الواحد. وبذلك تكون المالكة قد تحوطت. ومهما حدث لاسعار الذرة خلال الاشهر القليلة القادمة فإنها ستحصل على المبلغ ذاته [٢ مليون بوشل x (١٠ر٤ – ٤) = ٠٠٠ر٢٠٠ دولار] ولن تتحمل أية مخاطرة تتعلق بسعر الذرة.

قد تتساءل «لماذا» يوافق المضارب على تحمل المجازفة بسعر الذرة. ربما كان المضارب يعتقد أن اسعار الذرة سترتفع وانه سيحقق بالتالي عوائد غيرعادية على استثماره، وربما يكون قد باع عقده المستقبلي للمشترين – لأحد اصحاب مزارع الماشية أو



الشكل ١١ – ١. يعمل المضاربون على استقرار اسعار السلعة عبر الزمن.

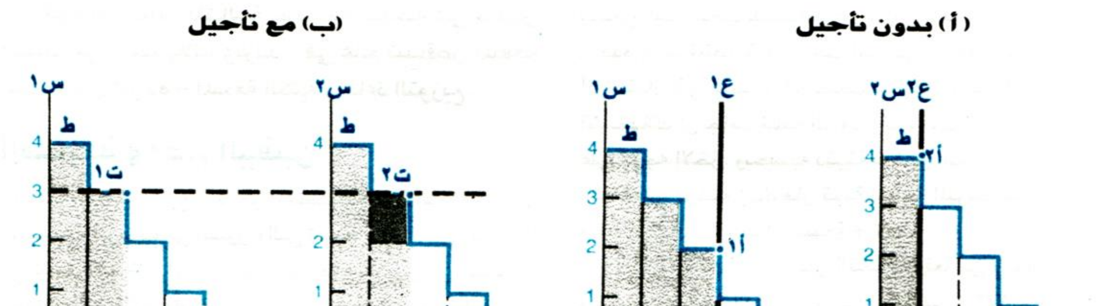
حين يتم تخزين احدى السلع، فإن الارتفاع المتوقع في السعر يجب أن يوازي تكاليف التخزين. في التوازن، يكون السعر في ادنى حالاته في وقت الحصاد، ويرتفع رويداً رويداً مع تراكم نفقات التخزين والفائدة والتأمين، وحتى موسم الحصاد التالي، ويميل هذا النمط المرن الى تحقيق استقرار في نمط الاستهلاك على مدى الفصول. وبخلاف ذلك فإن حصاداً وفيراً قد يؤدي الى انخفاض كبير في الاسعار خلال الخريف، وارتفاع كبير لها في الربيع.

لليابانيين – الذين يرغبون في ربط سعر الذرة قبل أن يرتفع؛ وربما باعه لمستثمرين ممن يوظفون جزءاً من محافظهم المالية في سلع مثل الذرة. النقطة هي هناك شخص ما في مكان ما لديه حافز اقتصادي لتحمل مجازفة تقلبات سعر الذرة.

تخدم اسواق المضاربة في تحسين السعر، وانماط التوزيع عبر الزمان والمكان، علاوة على المساعدة في نقل المخاطر وتحويلها. وهذه المهمات يقوم بها مضاربون، ممن تدفعهم الرغبة في الشراء بسعر منخفض، والبيع بسعر عال، وهم بذلك يظهرون اليد الخفية وهي تعمل، فيعيدون توزيع السلع من أيام الوفرة (حين تكون الاسعار منخفضة) الى أيام الشح (حين تكون الأسعار عالية).

لماذا يؤدي تثبيت المضاربين للأسعار الى زيادة المنفعة

أوحت مناقشتنا بأن اسواق المضاربة المثالية يمكن ان تزيد من كفاءة السوق. دعونا نرى كيف يتم ذلك. لنقل ان المجموعة ذاتها من المستهلكين لديها جداول منفعة تبين ان الاشباع في احدى السنوات مستقل تماماً عن الاشباع أية سنة أخرى. الان افرض انه في اول سنة من سنتين كان الموسم وفيراً – لنفرض، ٣ وحدات للشخص الواحد – في حين كان محصول السنة التالية ضئيلاً، وأعطى وحدة واحدة لكل شخص. فإذا امكن التنبؤ بهذا النقص في المحصول بشكل جيد، فكيف يجب أن يتوزع استهلاك المحصول البالغ ٤ وحدات لكل شخص على السنتين ؟ بإهمال



الشكل ١١ - ٢. يمكن للتخزين بقصد المضاربة ان يحسن الكفاءة

تقيس المساحات الرمادية المنفعة الكلية التي يتم التمتع بها في كل سنة. وتأجيل استهلاك وحدة واحدة من السلعة ونقلها الى السنة الثانية يحـقق التساوي في الكميات بين السنتين ك وأيضاً التساوي في الاسعار س مع م ح، ويزيد المنفعة الكلية بمقدار المستطيل الصغير الظاهر. ويمكن تطبيق هذا الشكل على عدد من المواقف. ويمكن عنونتها كالتالي «(أ) من دون مراجعة عبر الاسواق الاقليمية» و (ب) مع مراجعة عبر الأسواق». وقد يقترح البعض توسيع استعماله بإفتراض ان جميع الافراد متشابهون، وبالتالي يمكن عنونته «(أ) من دون فرض ضرائب لاعادة توزيع الدخل» و (ب) مع فرض ضرائب تؤدي الى اعادة توزيع الدخل».

تكاليف التخزين، والفائدة، والتأمين، فإن «المنفعة الكلية، والكفاءة الاقتصادية للسنتين مجتمعتين، ستبلغان حدهما الاقصى فقط حين يتساوى الاستهلاك في كل واحدة من السنتين.

فلماذا يكون الاستهلاك الموحد افضل من اي تقسيم لاجمالي ما هو متوفر؟ السبب هو قانون تناقص المنفعة الحدّية. واليك الطريقة التي قد نبرر بها ذلك : «افرض انني استهلكت في السنة الاولى اكثر من السنة الثانية. فإن منفعتي الحدّية (م ح) في السنة الاولى ستكون منخفضة، في حين ستكون عالية في السنة الثانية. لذلك، إذا اجلت استهلاك بعض المحصول من السنة الاولى الى السنة الثانية، فإني انقل الاستهلاك من أوقات المنفعة الحدّية المخفضة الى أوقات المنفعة الحدّية العالية. وحين تتساوى معدلات الاستهلاك، فإن م ح ستكون متساوية، وسوف ازيد منفعتي الكلية الى اقصى حدّ».

لكن هذا هو بالضبط ما يفعله النموذج المثالي من المضاربة. فلو كان في استطاعة المضاربين التنبوء بدقة بإنخفاض محصول السنة القادمة، فسوف يتصورون ان من المجدي تأجيل بيع بعض محصول هذه السنة الوافر، على أمل بيعه بسعر أعلى في العام القادم. لكن ماذا يحدث ان اقتطع كل مضارب جزءاً مما هو معروض هذه السنة ليعرضه في السنة القادمة ؟ التوازن لا يمكن تحقيقه إلا إذا تساوى السعران. وفي تلك الحالة لا يكون هناك حافز لتأجيل المزيد من المحصول الى السنة القادمة[1].

ويمكن لرسم بياني توضيح هذه الحجة. فإذا امكن قياس المنفعة بالدولارات، بحيث يكون لكل دولار المنفعة الحدّية ذاتها، فإن منحنى الطلب على سلعة ذات المجازفة سيبدو مثل جدول المنفعة الحدّية في الشكل ٥ - ١ (الفصل الخامس). ويبين المنحنيان في الشكل ١١ - ٢ (أ) ما يمكن أن يحدث ان لم يكن هناك اي عملية نقل للانتاج من فترة الى اخرى، فإن السعر سيتقرر أولاً عند $أ_١$، حيث يتقاطع $ع_١ ع_١$ ط ط، وثانياً عند $أ_٢$ حيث يتقاطع منحنى العرض الاكثر انخفاضاً ع٢ ع٢ مع ط ط. المنفعة الكليـة للمساحة المغشاة باللـون الرمادي لا تجمـع أكثر من (٤ + ٣ + ٢) + ٤، أو ١٣ دولاراً للرأس الواحد.

لكن إذا قمنا بتأجيل أمثل لوحدة واحدة ونقلها الى العام التالي، كما هو موضح في الشكل ١١ - ٢ (ب)، فإن الأسعار والكميات ستتساوى في ت١ وت٢، وستجمع المنفعة الكلية للمساحات المظللة (٤ + ٣) + (٤ + ٣) أو ١٤ دولاراً للشخص الواحد بتحليل بسيط يتبين لنا ان هناك كسب في المنفعة مقداره دولار واحد يمكن قياسه في ١١ - ٢ (ب) بالمستطيل الصغير الظاهر، والذي يمثل الزيادة في وحدة المنفعة الحدّية الثانية على الوحدة الثالثة. وبالتالي، يمكن للمرء أن يتبين ان تساوي المنافع الحدّية هو الأمثل.

(١) في الواقع، يجب على المضارب أن يزيد سعر الفترة القادمة بمقدار الزيادة في تكلفة التخزين، والفائدة، والتأمين، وأن يضيف ايضاً اجراً مناسباً مقابل عمله. ونحن هنا نتجاهل كل هذه التكاليف لتبسيط المثال.

تقوم المضاربة المثالية بوظيفة مهمة هي خفض التباين في الاستهلاك، وتزيد - في عالم تتناقص المنفعة الحدّية لدى افراده - المنفعة الكلية وكفاءة التوزيع.

المجازفة وعدم اليقين

لماذا يحاول الناس طرح المخاطر الاقتصادية عن كاهلهم؟ وما هي المؤسسات الموجودة في السوق والتي تساعد الافراد على المشاركة في تحمل الاخطار، أو توزيعها على قطاع عريض من المجتمع؟ ولماذا تفشل الاسواق في توفير التأمين في بعض الظروف؟ سنلتفت الان الى هذه المواضيع.

في كل مرة تقود فيها سيارة، أو تمتلك منزلاً، أو تخزن ذرة، أو تستثمر مالاً، أو حتى تقطع شارعاً، فإنك تخاطر بحياتك، أو بأحد اطرافك، أوثروتك. فكيف يتصرف الناس في وجه المخاطر؟ نحن نجد بشكل عام أن الناس يريدون تجنب عدم اليقين المتعلق بدخلهم واستهلاكهم. وحين نتمنى تجنب المخاطر وعدم اليقين، فإننا نكون «كارهين للمخاطرة».

يكون الشخص **«كارهاً للمخاطرة»** (risk - averse) حين يكون الاستياء الناجم عن فقدان مبلغ معين من الدخل، اعظم من السرور بكسب المبلغ ذاته من الدخل. مثال ذلك، افرض انه عرض علينا المجازفة بلعب القرعة بقذف قطعة نقود معدنية في الهواء بحيث تربح ١٠٠٠ دولار إذا سقطت مظهرة الوجه المنقوش عليه رأس، وتخسر ١٠٠٠ دولار إذا سقطت مظهرة الوجه الآخر. فيكون لهذا الرهان «قيمة متوقعة» مقدارها صفر (تساوي مجموع حاصل ضرب احتمال مقداره ١/٢ في مبلغ ١٠٠٠ دولار يتم ربحه، وحاصل احتمال مقداره ١/٢ في مبلغ ١٠٠٠ دولار يتم خسارته). ويطلق على الرهان الذي قيمته المتوقعة صفر اسم «رهان عادل». فإذا رفضنا جميع الرهانات العادلة، نكون عندها كارهين للمخاطرة».

وحسب مفهوم المنفعة الذي حللناه في الفصل ٥، فإن كره المخاطرة يماثل تماماً «تناقص المنفعة الحدّية للدخل». فإن كنا كارهين للمخاطرة، فهذا يعني ان ما نكسبه من منفعة عن طريق الحصول على مبلغ اضافي من الدخل، لا يضاهي الخسارة في المنفعة التي قد تنجم عن خسارة المبلغ ذاته من الدخل. وفي حالة تكافؤ الترجيحات، كما في حالة القرعة بقطعة النقود، فإن القيمة المتوقعة بالدولار هي صفر. لكن من ناحية المنفعة، فإن الإرتياح الذي أنت مستعد لتقبله من الربح، اقل من الارتياح الذي ستحسه من الخسارة.

ويمكننا استخدام الشكل ١١ - ٢ لتوضيح مفهوم كره المخاطرة . لنقل ان الوضع (ب) هو الموقف الابتدائي، حيث لديك كميات متساوية من الاستهلاك بمقدار وحدتين في الولاية ١ والولاية ٢، فيأتي اليك «محب للمخاطرة» ويقول، «دعنا نراهن على وحدة واحدة بقذف قطعة نقود». محب المخاطرة يعرض عليك في الواقع الانتقال الى الوضع (أ)، حيث سيكون لديك ٣ وحدات من الاستهلاك ان جاءت قطعة النقود رأس، ووحدة واحدة ان جاءت على الوجه الاخر. وبحسبة دقيقة سترى انك ان رفضت الرهان والبقاء في الوضع (ب)، فإن قيمة المنفعة المتوقعة هي ٧ وحدات منفعة [١/٢ x ٧ وحدات منفعة + ١/٢ x ٧ وحدات منفعة]، في حين انك إذا قبلت الرهان، فإن القيمة المتوقعة من المنفعة هي ١/٢ ٦ وحدات منفعة [١/٢ x٩ وحدات منفعة + ١/٢ x ٤ وحدات منفعة]. ويوضح هذا المثال انك إذا كنت كارهاً للمخاطرة، ومع تناقص المنفعة الحدّية، فسوف تتجنب الاعمال التي تزيد من عدم اليقين، دون ان يكون هناك توقع لتحقيق كسب. (ارسم دالة المنفعة لشخص محب المخاطرة بحيث يكون لديه تزايد في المنفعة الحدّية، ثم اشرح السبب في ان محب المخاطرة سيرغب في الرهان).

أو افرض اني مزارع أُنتج الذرة. وكمزارع، فمن الواضح ان علي ان اكافح ضد الاخطار الطبيعية التي تتعرض لها الزراعة. لكن هل ارغب أنا أيضاً في حمل المخاطر التي تتعرض لها اسعار الذرة ؟ افرض ان القيمة المتوقعة لسعر الذرة هي ٤ دولارات للبوشل، وهذا التوقع ناجم عن نتيجتين محتملتين: بأن يكون سعر البوشل الواحد ما بين ٣ الى ٥ دولارات. وما لم اكن قادراً على توزيع مخاطر السعر، فسوف أكون مجبراً على تجربة حظي وبيع محصولي البالغ ١٠ آلاف بوشل بمبلغ ٣٠ ألف دولار أو ٥٠ الف دولار حسبما يسمح به سعر السوق.

لكن وحسب مبدأ كره المخاطرة وتناقص المنفعة الحدّية، فإني افضل الشيء المؤكد. وهو ان احتاط لتغيرات في السعر ببيع الذرة التي لدي بسعر ٤ دولار للبوشل للحصول على قيمة متوقعة من الايرادات تساوي ٤٠ ألف دولار. لماذا ؟ لأن فكرة خسارة ١٠ آلاف دولار اشد إيلاماً من حلاوة فكرة كسب ١٠ الاف دولار. فإذا ما هبط دخلي الى ٣٠ ألف دولار، فإن عليّ خفض نفقات مهمة، مثل نفقات الجامعة أو اصلاح سقف المنزل. من جهة اخرى، فإن العشرة الاف دولار الاضافية اقل اهمية، ولن تفيد الا في شراء بعض التحف الاثرية الفخمة، أو جزازة عشب جديدة قوتها ١٠٠ حصان، مكيفة وذات ثماني سرعات.

الناس بشكل عام يكرهون المخاطرة، ويفضلون استهلاكاً مؤكداً بدلاً من مستويات غير مؤكدة من الاستهلاك - اي ان الناس يفضلون نتائج فيها قدر اقل من عدم اليقين الا ان لها قيماً متوقعة متساوية. ولهذا السبب تقود الانشطة التي تقلل من عدم اليقين أو التي تهدد ما يستهلكه الناس الى إجراء تحسينات على الرفاهية الاقتصادية.

التأمين وتوزيع المخاطر

يسعى الافراد الكارهون للمخاطرة الى تجنب المخاطر. لكن لا يمكننا دفن المخاطر ببساطة. فحين يحترق منزل ما، أو يقتل شخص في حادث سيارة، أو حين يجتاح نهر المسيسيبي حقول الناس، فإن شخصاً ما، في مكان ما، يجب أن يتحمل عبء ذلك.

وتتولى الأسواق معالجة المخاطر عن طريق **توزيع المخاطر**، (risk spreading) وتأخذ هذه العملية المخاطر التي قد تكون اكبر من ان يتحملها شخص واحد، وتقوم بتوزيعها بحيث لا يكون هناك سوى مخاطر صغيرة يتحملها عدد كبير من الناس. والصيغة الرئيسية لعملية توزيع الاخطار هي **التأمين** (insurance)، الذي هو نوع من المقامرة العكسية.

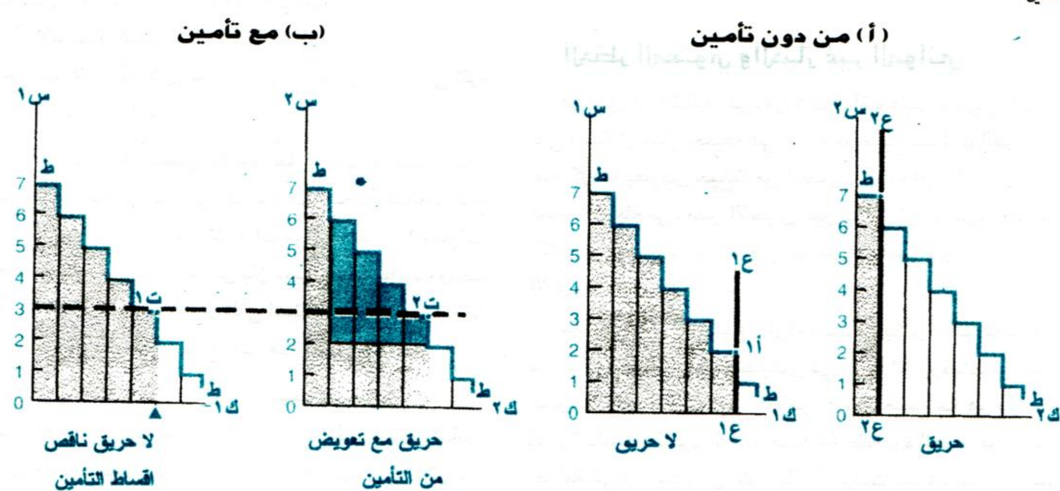
مثلاً، عند شراء بوليصة تأمين ضد الحريق لاحد المنازل، فإن مالك المنزل يبدو وكأنه يراهن شركة التأمين على ان المنزل سيحترق، فإن لم يحترق يخسر المالك قسّط التأمين الضئيل الذي فرض عليه. اما اذا احترق فإن على الشركة تعويض المالك عن خسارته حسب المعدل المتفق عليه. وما يصح بالنسبة للتأمين ضد الحريق يصح بالنسبة للتأمين على الحياة، وضد الحوادث، والسيارات، وأي نوع آخر من التأمين.

توزع شركة التأمين الاخطار التي تتحملها بتجميع انواع مختلفة من المخاطر : فقد تؤمن على المنازل أو السيارات أو الأرواح، والاف المصانع والفنادق. والميزة التي تتمتع بها شركة التأمين هي ان ما لا يمكن التنبؤ به بالنسبة الى الفرد يمكن التنبؤ به بالنسبة الى مجموع السكان. افرض ان شركة انلاند للتأمين ضد الحريق امنت على مليون منزل يساوي كل واحد منها مئة الف دولار. احتمال ان يحترق احد المنازل هو ١ الى ١٠٠٠ في السنة وبالتالي، فإن «القيمة المتوقعة» للخسارة بالنسبة لشركة انلاند هي ٠٠١ر٠ x ٠٠٠ر١٠٠ = ١٠٠ دولار في السنة. فتتقاضى من كل صاحب بيت ١٠٠ دولار سنوياً زائد ١٠٠ دولار اخرى للنفقات الادارية والاحتياطي.

يوضع مالك كل منزل امام خيارين: خسارة «أكيدة» لمبلغ ٢٠٠ دولار سنوياً، أو «لاحتمال» بنسبة ١ الى ١٠٠٠ في ان يخسر ٠٠٠ر١٠٠ دولار. وبسبب كره المخاطرة، فإن أصحاب المنازل سوف يختارون شراء التأمين الذي يكلف اقل من القيمة المتوقعة للخسارة، كي يتجنبوا احتمالاً ضئيلاً في التعرض لخسارة ضخمة. ويمكن لشركات التأمين ان تحدد اقساطاً تحقق ربحاً وتعطي في الوقت نفسه كسباً في المنفعة المتوقعة للأفراد. من أين يأتي الكسب؟ انه يأتي من قانون تناقص المنفعة الحدّية، والذي ينص على ان السرور المتحقق من الربح له قيمة اقل من الالم

الشكل ١١ - ٣. التأمين يزيد منفعة الافراد الكارهين للمخاطرة

يبين هذا الشكل المنفعة لمختلف الحالات الطبيعة. الرسم البياني الذي الى اليسار من كل زوج من الرسومات يبين الوضع في سنة عادية، في حين يبين الرسم البياني الذي الى اليمين، تأثير حريق مدمر مع التأمين ومن دون تأمين. في (أ) هناك منفعة من دون تأمين ومن دون حريق، لكن هناك خسارة كبيرة بعد الحريق ومن دون تأمين. في (ب) تضحي الاسرة ببعض الاستهلاك من دون حرائق، لكنها تكسب كثيراً في حالة الحريق. الكسب في المنفعة المتوقعة موضح بكمية الكتل المرسومة بلون بارز. وتتساوى المنافع الحدّية في كلتا الحالتين، ويعطيان الاستهلاك الامثل للفرد مع وجود تأمين.



الذي قد يحسه المرء من خسارة بنفس الحجم.

يمكننا بيان السبب في ان توزيع الاخطار عن طريق التأمين له مزايا اقتصادية بالاستعانة بالشكل ١١ - ٣، والذي يشابه الى حدّ بعيد الشكل ١١ - ٢. يبين الرسمان البيانيان الى اليمين ما يحدث ان لم يشتر المرء بوليصة تأمين، في حين يبين الرسمان اللذان الى اليسار ما يحدث حين يكون التأمين موجوداً. هناك «حالتان طبيعيتان» في كل موقف : يبين الرسمان الاول والثالث من اليسار حالة عدم وجود حريق (الحالة الطبيعية ١)، في حين يبين الثاني والرابع الحالة عند حدوث حريق (الحالة الطبيعية ٢).

بشراء بوليصة تأمين يمكن للناس ازالة مخاطر الحريق وبالتالي مساواة كمية الاستهلاك في كل واحدة من الحالات الطبيعية. مثلاً، لاحظ في الشكل ١١ - ٣ (أ) ان حالة عدم وجود حريق لديها نسبة عالية جداً من الاستهلاك، في حين ينخفض الاستهلاك بقدر كبير للغاية في حالة وجود حريق. أما في الجزء (ب) فإن الافراد يخفضون استهلاكهم بنسبة قليلة بدفعهم اقساط التأمين حين لا يحدث حريق، لكنهم يكسبون الكثير كتعويض إذا ما تعرضوا للحريق. وبسبب تناقص المنفعة الحدّية فإن الناس يحققون مكاسب عظيمة بدفعهم قسط تأمين عادل مقابل أن يضمنوا لانفسهم المستوى نفسه من السكن (أو السيارات أو الرعاية الصحية)، مهما كانت تقلبات الدهر.

لذلك نرى كيف ان التأمين، الذي يبدو وكأنه شكل آخر من أشكال المقامرة، له بالضبط تأثير معاكس لما للمقامرة من تأثير. وفي حين ان الطبيعة تفرض علينا الاخطار، فإن التأمين يساعدنا على التخفيف منها وتوزيعها.

أسواق راس المال وتقاسم المخاطرة

ثمة شكل آخر من أشكال تقاسم المخاطرة يجري في أسواق راس المال لاقتصاد السوق، لان الملكية «المالية» للرأسمال «المادي» يمكن توزيعها على عدد كبير من المالكين من خلال الآلية التي تقوم عليها ملكية الشركات المساهمة.

خذ مثلاً استثماراً لتطوير طائرة تجارية جديدة. فقد يحتاج تصميم جديد بالكامل، بما في ذلك نفقات البحث والتطوير لمبلغ يصل الى بليون دولار من الاستثمارات موزوعة على ١٠ سنوات. ومع ذلك، فليس هناك ما يضمن بأن تجد هذه الطائرة رواجاً تجارياً بما يكفي لتغطية الاموال التي استثمرت. كما ان قلة من الناس لديهم الثروة أو الميل للقيام بمثل هذا المشروع الخطر.

انجزت اقتصاديات السوق هذه المهمة عن طريق الشركات المساهمة العامة. فشركة مثل شركة بوينغ يمتلكها ملايين الناس، وليس لأي واحد منهم حصة رئيسية من الاسهم. وإذا افترضنا مثلاً ان ملكية بوينغ مقسمة بالتساوي بين ١٠ ملايين مساهم. عندها تكون مساهمة الشخص الواحد من استثمار مقداره ١ بليون دولار هي ١٠٠ دولار، وهي مجازفة ثمة اشخاص كثيرون مستعدون لتحملها ان كان العائد اسهم بوينغ يبدو جذاباً.

يمتد مبدأ توزيع الاخطار الى ابعاد دولية أيضاً. فالمجازفة بالاستثمارات وعمليات الانتاج الضخمة يتقاسمها مستثمرون من اليابان وبريطانيا، والمانيا، ودول اخرى، عندما يشترون اسهماً في الشركات المساهمة الامريكية. وكما تفعل شركة التأمين حين تخفض مجازفاتها بتأمين منازل في مدن مختلفة، يمكننا أيضاً كمستثمرين أن نخفض المخاطر في محافظنا المالية بشراء أسهم في شركات من مختلف انحاء العالم.

بتوزيع ملكية رأس المال أو بتوزيع الاستثمارات الفردية التي بها مجازفة بين عدد كبير من المالكين، فإنه يمكن لاسواق رأس المال ان توزع المخاطر وتسمح بحجوم من الاستثمارات والمجازفات أكبر مما يمكن ان يحتمله مالكين افراد.

فشل السوق في تقديم المعلومات

افترضت تحليلاتنا حتى الان ان المستهلكين والمستثمرين على اطلاع جيد بالنسبة الى ما يواجهون من مخاطر وان سوق المجازفات يعمل بشكل فعال. قد يكون الامر كذلك في بعض الحالات، لكن ثمة مجالات كثيرة يربكها فشل السوق. ومن القضايا الرئيسية في هذا المجال الخيار غير المواتي والخطر المعنوي. وحين يجتمع هذان الامران فإن الأسواق قد تعطي اشارات خاطئة، وقد تحرّف الحوافز، وفي بعض الاحيان قد تختفي الاسواق ببساطة. وفي مثل هذه الحالات، قد تقرر الحكومة التدخل بتقديم ضمان اجتماعي.

الخُطر المعنوي والخيار غير المواتي

في حين أن التأمين هو دون شك اداة مفيدة لتوزيع المخاطر على السكان، تبقى حقيقة هي اننا لا نستطيع شراء بوالص تأمين ضد كل ما يعترض حياتنا من اخطار، اضافة الى ذلك، فإن سعر التأمين يجعله في بعض الاحيان غير جذاب كي نشتريه. والسبب الكامن وراء عدم كمال اسواق التأمين هو أنها لا يمكن أن تزدهر الا في ظل اوضاع مأزومة.

فما هي تلك الأوضاع ؟ أولاً، يجب ان يكون هناك عدد كبير من الحوادث. عندها فقط يكون في وسع الشركات تجميع الحوادث المختلفة وتوزيع المخاطر بحيث يصبح ما هو مجازفة كبيرة بالنسبة للفرد الواحد مجازفة صغيرة للعديد من الناس. اضافة الى ذلك يجب أن تكون تلك الحوادث مستقلة نسبياً. فليس

ثمة شركة تأمين عاقلة ترضى بأن تبيع جميع بوالص التأمين ضد الحريق في عمارة واحدة، أو أن تبيع بوالص تأمين ضد الزلزال في سان فرانسيسكو فقط. بل ان شركات التأمين تسعى لتوزيع تغطيتها التأمينية على مخاطر مستقلة ومختلفة. اضافة الى ذلك، يجب ان يكون لدى شركات التأمين خبرة كافية بهذه الحوادث بحيث تستطيع تقدير الخسائر بشكل يمكن الاعتماد عليه. أخيراً، يجب أن يكون التأمين متحرراً نسبياً من الخطر المعنوي. ويحدث «الخطر المعنوي» (moral hazard) حين يقلل التأمين من حافز المرء لتجنب، أو منع الحوادث الخطرة. عند تلبية جميع هذه الشروط – وحين يكون هناك الكثير من المخاطر، المستقلة عن بعضها البعض الى حدّ ما ويكون في الامكان قياس الاحتمالات بدقة دون ان تتلوث بالمكاسب الفردية – فإن سوق التأمين الخاص سيزدهر.

في أحوال كثيرة يكون الخطر المعنوي غير مهم. فلن نجد كثيرين يغريهم الموت لمجرد ان لديهم بوليصة تأمين على الحياة بمبلغ ضخم (لان الحياة غالية ولأن المرء لن يأخذ حصيلة تلك البوليصة معه الى القبر). لكن الخطر المعنوي يكون مستفحلاً في مجالات اخرى. فقد بينت الدراسات ان وجود تأمين صحي شامل له تأثير كبير على عدد جراحات التجميل، واستغلال عمليات الرعاية طويلة الامد مثل دور المعاقين. وتستثني معظم بوالص التأمين الطبية هذه الخدمات. وإذا ما حاول الطلاب شراء بوليصة «تأمين على العلامات»، لتعويضهم عما قد يخسرونه من دخل بسبب علاماتهم المتدنية، فقد تمتنع شركة التأمين عن تغطية ذلك، لان العلامات تعتمد على الجهد الفردي للطالب. وقد نقول ان وجود خطر معنوي في الرعاية الصحية، وعلامات الطلاب يقود الى «عدم اكتمال الاسواق أو فقدانها» بمعنى أن منحنيا العرض والطلب يتقاطعان عند مخرجات متدنية للغاية أو ان قيمتها صفر.

اضافة الى ذلك، يكون التأمين الخاص في بعض الاحيان غير متوفر، أو انه سعّر بشروط غير مناسبة بسبب «الخيار غير المواتي» (adverse selertion). وينشأ الخيار غير المواتي حين يكون الاشخاص الذين لديهم اعلى مستوى من المخاطر هم الأكثر ميلاً لشراء بوالص التأمين. دعونا نفترض حالة نقسم فيها السكان بين نوعين متساويين، الناس الاصحاء والمرضى المزمنين. ويبلغ معدل ما تنفقه الاسر المعافاة على الرعاية الصحية ٢٠٠٠ دولار في السنة؛ أما الأسر التي لدى افرادها امراض مزمنة، ويعانون من أمراض رهيبة ومن البقاء فترات طويلة في المستشفى، فإن معدل انفاقها هو ٨٠٠٠ دولار. فإذا ما دمجنا كلا النوعين فإن معدل التكلفة لكل اسرة سيكون ٥٠٠٠ دولار سنوياً.

افرض أن «شركة الصليب الازرق للتأمين» قد وضعت سعراً موحداً لجميع المؤمّنين . وقد يحدث هذا لان الحكومة تفرض «عدم التمييز» بين المؤمّنين من الناس. أو بسبب «عدم التناسق في توزيع المعلومات»، كأن يعرف الناس حالتهم الصحية ولا تعلم شركة التأمين عن حالتهم تلك، على أية حال، ستشتري الاسر المريضة بوالص شركة الصليب الأزرق بسرور، وبعكس ذلك، وبالنظر الى السعر المحدد، فقد تقرر الاسر المعافاة ان تجازف بالبقاء من دون تأمين بدل خفض استهلاكها بمقدار قسط التأمين الكبير. وبالتالي يبقى لشركة التأمين الناس الاعلى كلفة، وتكون مضطرة الى رفع السعر الى ٨٠٠٠ دولار لتغطية النفقات. الحقيقة، ان اسرة مكونة من ٤ أفراد في مدينة نيويورك، تدفع اكثر من ٨٠٠٠ دولار سنوياً لتغطية تأمين شركة الصليب الازرق بسبب القوى سابقة الذكر.

مما تقدم نرى ان التسعير الموحد والطوعي للتأمين الصحي قد قاد الى خيار غير موات، رفع السعر، وحدّ من التغطية، وولد سوقاً غير كامل. ثمة نواحي فشل أسواق مماثلة في مجال تأمين السيارات، والتأمين ضد الاعاقة، وتأمين الرعاية طويلة الامد.

الضمان الاجتماعي

قد يكون هناك دور «للضمان الاجتماعي»، وهو تأمين الزامي توفره الحكومة، حين يكون فشل السوق شديداً بحيث يتعذر على السوق في القطاع الخاص ان يوفر تغطية مناسبة. في تلك الظروف قد تختار الحكومة التدخل، وتوفير تأمين عريض شامل. ويمكن للسلطات الواسعة التي تتمتع بها الحكومة المساعدة في فرض الضرائب واللوائح التنظيمية، إضافة الى ان قدرة الحكومة على تجنب الخيار غير المواتي عن طريق التغطية الشاملة يمكن ان يجعل من تأمين الحكومة اجراءً لتحسين الرفاهية.

ونرى ان جميع الدول ذات الدخل المرتفع توفر شكلاً من أشكال التأمين ضد البطالة، وهذا مثال على سوق خاص مفقود. فشركات التأمين لا تقدم تأمينات ضد البطالة لان الخطر المعنوي عالٍ للغاية (فقد يقرر الناس ان يبقوا عاطلين عن العمل ان كان تعويض التأمين سخياً)، وبسبب شدة الخيارات غير المواتية (فالأغلب أن يميل الاشخاص الذي يفقدون وظائفهم تكراراً الى المشاركة في هذا التأمين)، ولان فترات البطالة غير مستقلة (فهي تميل الى الحدوث بشكل جماعي خلال دورات الركود). في الوقت نفسه، تشعر الدول بضرورة وجود شبكة سلامة ترعى الناس في حالة فقدانهم لوظائفهم. من هنا دخلت ضمانات الحكومة ضد البطالة. ولا يمكن للحكومة أن تحل مشكلة الخطر المعنوي، ويعتقد العديد من علماء الاقتصاد ان السخاء المبالغ فيه في تأمينات البطالة مسؤول عن مستويات البطالة العالية في أوروبا اليوم، لكن الضمان الاجتماعي يلطف من فشل السوق بسبب الافتقار الى الاستقلالية والخيار غير المواتي.

التفكير الاستراتيجي هو فن التفوق على الخصم، ومعرفة ان الخصم يحاول ان يفعل الشيء ذاته لك.

افيناس ديكسيت وباري نالبوف، التفكير استراتيجياً (١٩٩١)

الحياة الاقتصادية مليئة بالمواقف التي يتحايل فيها الناس، أو الشركات أو الدول طلباً للسيطرة، فقلة محتكرة كالتي تحدثنا عنها في الفصل السابق قد تشن في بعض الاحيان حرباً اقتصادية. وقد شهدنا مثل هذه المنافسة خلال القرن الماضي حين قامت شركتا فاندربلت (Vanderbilt) ودرو (Drew) بخفض اجور الشحن المرة تلو المرة على خطوطها الحديدية التي تخدم اتجاهات متوازية. وفي السنوات الاخيرة حاولت خطوط كونتيننتال الجوية جذب الزبائن من منافسيها الاكبر، بعرض اسعار أدنى بكثير من المستويات السائدة. وحين كانت شركات الطيران الاكبر حجماً مثل «اميركان» و«يونايتد» تعملان على اتخاذ قرار بشأن رد فعليهما على ذلك، كان عليهما أن تأخذا في اعتبارهما كيف سيكون رد فعل شركة كونتيننتال على ذلك، وهكذا دواليك. هذه المواقف تعتبر نموذجاً لاحد مجالات التحليل الاقتصادي المعروفة باسم «نظرية الالعاب».

تحلل «**نظرية الألعاب**» (**game theory**) الطريقة التي يقوم بها لاعبان أو فريقان أو أكثر في اختيار اعمالهم، أو استراتيجياتهم التي تؤثر بشكل جماعي في جميع المشاركين. وهذه النظرية التي قد تبدو عبثية من اسمها المستمد من الشطرنج، ولعبة البريدج، والحرب، هي في الحقيقة حافلة بالمعاني، وقد كان لجون فون نيومان (john von neumann) (١٩٠٣ – ١٩٥٧) وهو عبقري رياضيات هنغاري المولد، دور كبير في تطويرها. وسوف نضع خطوط المفاهيم الرئيسية المتعلقة بنظرية الألعاب ونناقش بعض تطبيقاتها الاقتصادية المهمة[٢].

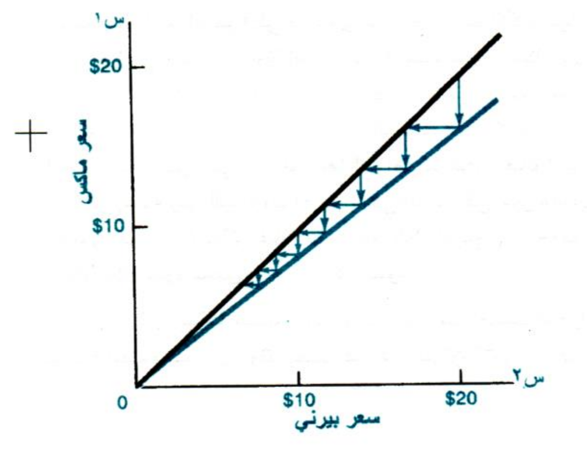
دعونا نبدأ بتحليل ديناميكية خفض السعر. انت رئيس سوق «بيرني» المركزي المقام في مدينة نيويورك، والذي شعاره «لا أحد يبيع بسعر أقل منا». منافسك الرئيسي هو «ماكس فيفث افينيو» الذي نشر اعلاناً يقول: «نبيع بخصم ١٠ بالمئة». يوضح الشكل ١١ – ٤ آلية ذلك. تبين الأسهم العمودية خفض ماكس لاسعاره، وتبين الاسهم الافقية استراتيجية رد بيرني لمواجهة كل خفض في السعر.

بتتبع نمط الفعل ورد الفعل المضاد، يمكنك ان ترى ان هذا النوع من المنافسة سينتهي بدمار كلا الطرفين، وإيصال السعر الى الصفر. لماذا؟ لان السعر الوحيد الذي ينسجم مع كلتا الاستراتيجيتين هوالسعر صفر : و٩٠ بالمئة من صفر تساوي صفر.

كمدير لسوق بيرني المركزي ستدرك في النهاية انك حين تخفض سعرك، فإن سوق ماكس المركزي سيخفض السعر بقدر يضاهي ذلك. ولن تعتقد ان في وسعك الاستمرار في خفض سعرك بأقل من سعر خصمك لفترة طويلة الا اذا كنت عديم الادراك. وسوف تبدأ في التساؤل كما سيفعله ماكس إذا وضعت السعر «أ»، والسعر «ب» وهلم جرا. وما أن تبدأ في القلق على

الشكل ١١ - ٤. ما الذي يحدث حين تُصر شركتان على ان تخفض كل واحدة سعرها اقل من الاخرى؟

تتبع الخطوات حيث يؤدي الخفض الديناميكي للسعر الى سعر ينخفض باستمرار للخصمين المتنافسين.



(٢) ثمة مقدمة ذكية وممتعة على نظرية الالعاب، مليئة بالامثلة من الاقتصاد والحياة اليومية، يضمها كتاب افيناش ديكسيت دباري نالبوف «التفكير اقتصادياً» (نورتون، نيويورك، ١٩٩١).

طريقة رد فعل الاخرين على أفعالك، حتى تكون قد دخلت عالم نظرية الألعاب.

المفاهيم الاساسية

سنبدأ بتوضيح العناصر الرئيسية لنظرية الألعاب في «**حرب اسعار بين محتكرين اثنين**» (duopoly price war)، وهو وضع يزود فيه السوق بسلع من انتاج مؤسستين اثنتين فقط، تدرسان امكانية خوض حرب اقتصادية بأسعار منخفضة مدمرة. ولتبسيط مقالنا، نفترض ان لكل مؤسسة التكلفة ذاتها وبنية الطلب ذاتها. اضافة الى ان في وسع كل مؤسسة ان تختار بين ما إذا كانت ستضع سعرها العادي أو ان تخفض السعر الى ما دون التكاليف الحدّية وتحاول دفع منافسها الى الافلاس. العنصر الجديد في لعبة الاحتكار بين شركتين هي ان ارباح احدى الشركتين ستعتمد على استراتيجية خصمها كما تعتمد على استراتيجيتها هي.

ومن الادوات المفيدة لتمثيل التفاعل ما بين شركتين أو شخصين: «**لوحة المردود**» (payoff table) ذات الاتجاهين، ولوحة المردود هي وسيلة لتوضيح استراتيجيات ومردودات لعبة بين اثنين من اللاعبين. ويبين الشكل ١١ - ٥ مردودات لعبة الاسعار بين السوقين المركزيين في مثالنا المذكور اعلاه. وفي لوحة المردود، يمكن للشركة ان تختار بين الاستراتيجيات المدرجة في الصفوف الافقية، أو الأعمدة الخاصة بها. مثلاً: يمكن لماكس ان يختار بين العمودين المواجهين له، ويمكن لبيرني ان يختار بين الصفين المواجهين له. في هذا المثال، تقرر كل شركة ما إذا كانت ستفرض اسعارها العادية أو تبدأ حرب اسعار بأن تختار وضع سعر مخفض.

وبجمع قرار كل واحد من المحتكرين الاثنين نحصل على اربع نتائج محتملة، وهي الموضحة في خانات اللوحة الاربعة. تبين الخانة (أ) في أعلى يسار اللوحة النتيجة حين تختار كل واحدة من الشركتين السعر العادي (د) هي النتيجة حين تختار كلتاهما حرب الاسعار؛ أما (ب) و (جـ) فهي النتيجة حين تختار احدى الشركتين حرب الاسعار وتختار الاخرى السعر العادي.

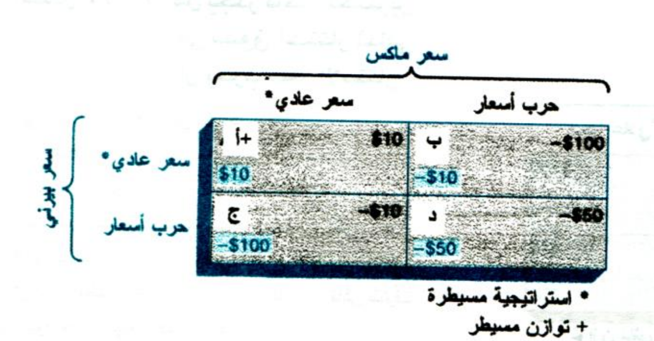
تبين الارقام الموجودة داخل الخانات **مردودات** (payoffs) كل واحدة من الشركتين اي الارباح التي كسبتها كل شركة في كل واحدة من النتائج. الارقام التي في أسفل الخانة تبين مردود الشركة التي الى اليسار (بيرني). أما الأرقام في اعلى الخانة فهي مردود اللاعب الذي في اعلى اللوحة (ماكس). ولان الشركتين متشابهتان، فإن مردودات كل واحدة هي صورة عكسية للاخرى.

استراتيجيات بديلة

الان وبعد ان استعرضنا البنية الاساسية للعبة، فكر كيف ستتصرف كلاعب في احتكار ثنائي أو في أية لعبة اخرى. في الاقتصاد نفترض ان المؤسسات تسعى لتحقيق اقصى ربح، والمستهلكون يسعون لتحقيق اقصى منفعة. العنصر الجديد في نظرية الألعاب هو ان تفكر من خلال اهداف واعمال خصمك، وان تصنع قراراتك بناء على تحليلك لاهدافه واعماله. لكن عليك ان تتذكر دائماً ان خصمك يعمل على تحليل استراتيجياتك أيضاً. بكلمة اخرى، ان تختار استراتيجيتك واضعاً نصب عينيك ما هو معقول اكثر بالنسبة اليك، ومفترضاً ان خصمك يخطط بشكل استراتيجي بناءً على ما يعتقد انه الافضل لمصلحته.

الشكل ١١ - ٥. لوحة المردود لحرب اسعار.

تبين لوحة المردود العوائد المرتبطة بكل واحدة من الاستراتيجيات المختلفة. ويمكن لبيرني الاختيار بين استراتيجيتين مبينتين في صفين افقيين. ويمكن لماكس الاختيار بين استراتيجيتين أيضاً، مبينتين في صفين عموديين. تبين الارقام داخل الخانات ارباح كل واحد من اللاعبين. مثلاً، في الخانة (جـ) يلعب بيرني «حرب اسعار» ويلعب ماكس «سعر عادي». تكون النتيجة ان بيرني يحقق خسارة مقدارها ١٠٠ دولار، ويحقق ماكس خسارة مقدارها ١٠ دولارات. والتفكير في افضل الاستراتيجيات لكل واحد من اللاعبين يقودنا الى التوازن المسيطر في الخانة أ.



دعنا نطبق هذا المبدأ الأساسي على مثالنا عن المحتكرين الاثنين. أولاً، لاحظ ان للشركتين اعلى ربح مشترك في النتيجة (أ). فكل شركة تربح ١٠ دولارات حين تتبع كل واحدة استراتيجية السعرالعادي. وفي الجانب الاقصى الآخر نجد حرب الأسعار، حين تخفض كل شركة اسعارها وتتعرض لخسارة كبيرة.

بين هذين القطبين ثمة استراتيجيتان مهمتان، حين تخوض احدى الشركتين فقط حرب أسعار. ففي النتيجة (جـ)، مثلاً، يتبع ماكس استراتيجية سعراً عادياً في حين يشن بيرني حرب أسعار، فيستولي بيرني على معظم السوق لكنه يخسر مبالغ ضخمة، لانه يبيع بأقل من سعر التكلفة. ويكون ماكس في وضع افضل في الحقيقة بمواصلته البيع بالسعر العادي بدل الرد بحرب اسعار.

الاستراتيجية المسيطرة عند التفكير في الاستراتيجيات الممكنة، فإن أبسط الحالات هي **الاستراتيجية المسيطرة** (dominant strategy). وينشأ هذا الموقف حين يكون لدى لاعب واحد استراتيجية مفضلة «بغض النظر عن الاستراتيجية التي قد يتبعها اللاعب الاخر».

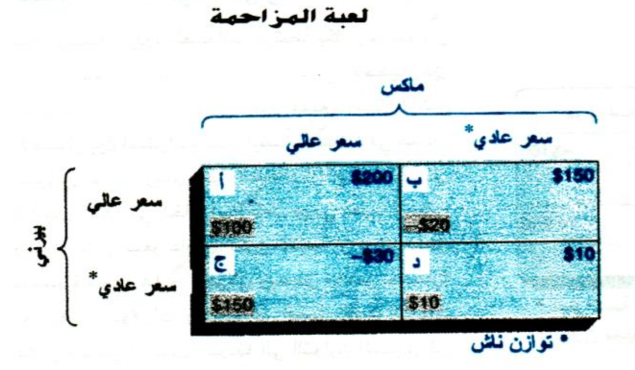
في لعبة حرب الاسعار التي ذكرناها مثلاً، خذ في اعتبارك الخيارات المتاحة لك كما لو كنت بيرني. إذا أدار ماكس العمل كالمعتاد والبيع بحسب السعر المعتاد، فسوف يحصل بيرني على ربح مقداره ١٠ دولارات إذا لعب واتّبع السعر العادي وسوف يحصل على - ١٠٠ دولار إذا اعلن حرباً اقتصادية. من جهة اخرى، إذا بدأ ماكس الحرب، فسوف يخسر بيرني ١٠ دولارات إذا اتبع السعر العادي لكنه سيخسر ٥٠ دولاراً إذا ما اشترك في هذه الحرب. وكما ترى فإن التبرير ذاته يصح بالنسبة لماكس أيضاً. لذلك، وبغض النظر عن الاستراتيجية التي قد يتبعها أي منهما، فإن أفضل استراتيجية للآخر هي الابقاء على السعر العادي. «فرض السعر العادي هو الاستراتيجية المسيطرة لكلا الشركتين في لعبة حرب الأسعار).

حين يكون لدى كلا اللاعبين (أو جميعهم) استراتيجية مسيطرة، نقول ان النتيجة هي **توازن مسيطر** (dominant equi-librium). ويمكننا رؤية ذلك في الشكل ١١ - ٥، حيث النتيجة (أ) هي توازن مسيطر لانه ناشيء عن موقف تلعب فيه المؤسستان كلتاهما استراتيجيتها المسيطرة.

توازن ناش. معظم المواقف المهمة ليس لها توازن مسيطر، لذلك يتوجب علينا ان ننظر لأبعد من ذلك. ويمكننا استخدام مثالنا عن المحتكرين الاثنين لتوضيح هذه الحالة. في هذا المثال الذي نطلق عليه **لعبة المزاحمة** (rivalry game) تدرس كل مؤسسة ما إذا كان عليها الابقاء على السعر العادي، ام رفع اسعارها لتصبح في مستوى السعر الاحتكاري وتكسب ارباحاً احتكارية.

ولعبة المزاحمة مبينة في الشكل ١١ - ٦. ويمكن للشركتين الابقاء على توازن السعر العادي الذي رأيناه في لعبة حرب الاسعار. أو يمكنهما ان يحاولا رفع الاسعار لكسب بعض الارباح الاحتكارية. أولاً، لاحظ ان الشركتين - موضوع مثالنا - تتمتعان بأعلى ربح مشترك في الخانة (أ)، حيث تكسبان ما مجموعه ٣٠٠ دولار حين تتبع كل واحدة منهما استراتيجية سعر مرتفع. الوضع (أ) هو وضع تتصرف فيه الشركتان وكأنهما محتكرتان بفرضهما سعراً عالياً. وفي أقصى الجانب الاخر، تختار كلا الشركتين، استراتيجية ذات طراز تنافسي، باعتماد الاسعار العادية بحيث تحقق كل منهما ربحاً مقداره ١٠ دولارات.

بين هذين النقيضين نجد استراتيجيتين مهمتين، حيث تختار احدي الشركتين سعراً عادياً وتختار الاخرى سعراً مرتفعاً. ففي الخانة (جـ) مثلاً، يتبع سوق ماكس سعراً مرتفعاً لكن بيرني يضع سعراً أقل منه. فيجتذب بيرني معظم الزبائن ويحقق ربحاً



الشكل ١١ - ٦. هل يجدر بأحد المحتكرين في سوق احتكار ثنائي ان يجرب سعر الاحتكار؟

في لعبة المزاحمة، يمكن لكل شركة كسب ١٠ دولارات إذا ابقت على سعرها العادي. وإذا رفعت الشركتان كلتاهما الاسعار الى مستويات احتكارية عالية، فإن أرباحهما المشتركة ستبلغ حدها الاقصى. لكن الاغراء الذي ستحسه كل شركة لخداع الاخرى ولزيادة ارباحها يضمن ان السعر العادي لتوازن ناش سوف يسود حين لا يكون هناك تواطؤ.

أعلى من أي موقف آخر، في حين يتعرض ماكس لخسارة حقيقية. في الخانة (ب)، يراهن بيرني على السعر العالي، لكن سعر ماكس العادي يعني الخسارة لبيرني.

في هذا المثال عن لعبة المزاحمة، يوجد لدى بيرني استراتيجية مسيطرة، ستعطيه ربحاً اكثر إذا اختار وضع سعر عادي، بغض النظر عما سيفعله ماكس. من جهة اخرى، ليس لدى ماكس استراتيجية مسيطرة، لانه قد يرغب في اللعب بوضع سعر عادي إذا وضع بيرني سعراً عادياً، وقد يرغب في رفع السعر إذا رفعه بيرني.

لدى ماكس معضلة مهمة، فهل يجب عليه رفع السعر على امل ان يحذو بيرني حذوه؟ أو يلعب مطمئناً بوضع سعر عادي ؟ إذا فكرنا في المردودات يصبح واضحاً انه يجدر بماكس ان يضع سعراً عادياً. والسبب بسيط، ابدأ بوضع نفسك في مكان بيرني. سترى ان بيرني سيضع سعراً عادياً بغض النظر عما يفعله ماكس لان تلك هي استراتيجيته المسيطرة. لذلك لا بد وان يتوصل ماكس، الى الاجراء الافضل بافتراض ان بيرني سوف يتبع استراتيجيته المسيطرة، والتي ستقود ماكس فوراً الى اللعب بوضع سعر عادي. وهذا يوضح القاعدة الاساسية في بناء استراتيجيتك مع افتراض ان خصمك سيعمل حسبما تقتضيه مصلحته.

الحل الذي اكتشفناه للتو هو في الحقيقة حل شائع جداً يطلق عليه اسم **توازن ناش** (Nash equilibrium) (نسبة الى عالم الرياضيات جون ناش). «وتوازن ناش هو ذاك الذي لا يستطيع اي لاعب ان يحسن مردوداته بالنظر لاستراتيجية اللاعب الآخر». وهذا يعني، انه بالنظر لاستراتيجية اللاعب (أ)، فإن اللاعب (ب) لا يستطيع تحقيق شيء افضل. وبالنظر الى استراتيجية اللاعب (ب)، فإن اللاعب (أ) لا يستطيع تحقيق اي شيء افضل. فكل استراتيجية هي الرد الافضل على استراتيجية اللاعب الآخر[٣].

ويطلق على توازن ناش في بعض الاحيان أيضاً اسم **توازن اللاتعاون** (noncooperative equilibrium)، لان كل طرف يختار استراتيجيته دون تواطؤ أو تعاون، ويختار الاستراتيجية الافضل بالنسبة له، دون اعتبار لرفاهية المجتمع أو أي طرف آخر.

يمكننا التحقق من ان الاستراتيجيات الموسومة بالنجوم في الشكل ١١ – ٦ هي توازنات ناش. اي أنه، ليس في وسع ماكس أو بيرني ان يحسن مردوده من التوازن (العادي، العادي). وإذا انتقل بيرني الى توازن سعره الاعلى، فإن ارباحه تنتقل من ١٠ دولارات الى – ٢٠ دولاراً، في حين انه إذا رفع ماكس سعره عن السعر العادي لتوازن ناش، فإن ارباحه ستنخفض من ١٠ دولارات الى – ٣٠ دولاراً (تحقق من ان التوازن المسيطر المبين في الشكل ١١ – ٥ هو أيضاً توازن ناش).

بعض الامثلة المهمة على نظرية الالعاب

تواطؤ ام عدم تواطؤ

يبرز الشكل ١١ – ٦ حقيقة مهمة. فتوازن ناش الموسوم بنجمة في الخانة د يخفض بالفعل اجمالي ربح المحتكرين الاثنين أكثر من أية نتيجة في الخانات الاخرى. وافضل حل مشترك هو الخانة (أ)، حيث يضع كل واحد من المحتكرين الاثنين سعراً عالياً ويحصلان على ربح اجمالي مقداره ٣٠٠ دولار، والأسوأ هو توازن ناش بربح اجمالي مقداره ٢٠ دولاراً.

كيف يمكن لتوازن ناش ان يكون حساساً حين يكون كسب كلا المحتكرين اقل مما قد يكسبا من أية مجموعة اخرى من القرارات ؟ تذكر قول ادم سميث المأثور : «اصحاب المهنة الواحدة نادراً ما يتفقون... لكنهم يختتمون حوارهم بالتحايل لرفع الأسعار». فلماذا لا يتفقون ويختارون سعر الاحتكار ؟

قد يقرر المنتجان في سوق الاحتكار الثنائي التواطؤ فعلاً، مما يعني انهما سيتصرفان بشكل تعاوني. ويتم **التوازن التعاوني** (cooperative equilibrium) حين يعمل الطرفان بانسجام تام لايجاد الاستراتيجيات التي ستزيد مردودهما المشترك، فقد يقرران تشكيل كارتل، ووضع اسعار عالية واقتسام الارباح بالتساوي فيما بين المؤسستين. من الواضح ان ذلك سيفيد هذين المحتكرين على حساب المستهلكين. وفي لعبة المزاحمة، فإن التوازن التعاوني في الخانة (أ) يرفع الارباح المشتركة الى أقصى حدّ.

ما هي معوقات الحل الاحتكاري التعاوني؟ بداية، الكارتلات والتواطؤ لتقييد التجارة هي امور غير مشروعة في معظم اقتصاديات السوق. لكن ثمة مشكلة اعمق للشركات المستقلة، هي : اغراء خداع الاطراف الاخرى في الكارتل. افرض ان سعراً قد حدد (بشكل مرتفع، مرتفع) في الخانة (أ) من الشكل ١١ – ٦. فإذا قرر بيرني سراً بيع جزء صغير من مخرجاته بسعر أدنى – ويمكنه فعل ذلك دون ان يكتشف – فإن في وسعه ان يكسب أكثر مما يكسبه في التوازن التعاوني : ١٥٠ دولاراً في الخانة (جـ) بدلاً من ١٠٠ دولار في الخانة (أ).

---

(٣) بشكل أدق، دع المؤسسة (أ) تختار إستراتيجية السعر س ا في حين تختار (ب) استراتيجية السعر س ب. يكون ذلك الزوج من الاستراتيجيات (س ا*، س ب*) هو توازن ناش ان لم يستطع اي لاعب ان يجد استراتيجية افضل ليلعبها على فرض ان اللاعب الاخر سيتمسك باستراتيجيته الاصلية. اي انه طالما بقي (أ) متمسكاً بالاستراتيجية س ا، لا يستطيع (ب) أن يفعل أفضل من التمسك باستراتيجيته س ب. وقاعدة التشبيه تصح لـ (أ) أيضاً.

لكن قد يلحظ ماكس فيما بعد ان ارباحه قد انخفضت، فيعيد تقييم استراتيجيته، ويخلص الى نتيجة مؤداها ان الكارتل قد تفكك، فيخفض سعره الى المستوى العادي. وما لم يكن التوازن التعاوني ملزماً، فسرعان ما تُدفع المؤسسات الى التوازن اللاتعاوني أو توازن ناش في الخانة (د).

يمكن تطبيق هذا التبرير على اسواق المنافسة الكاملة أيضاً. «فالتوازن في الاسواق المنافسة الكاملة هو توازن لا تعاوني، أو توازن ناش، حيث ان كل مؤسسة أو مستهلك يتخذ قراراته بأخذ الأسعار كمسلّم بها». في هذا التوازن تحصل المؤسسات على أقصى ربح والمستهلكون على اقصى منفعة، مما يعطي نتيجة مؤداها الربح صفر ويكون فيها السعر مساوياً للتكلفة الحدّية.

تذكر مذهب ادم سميث عن اليد الخفية : «بمتابعة (الفرد) لمصلحته الخاصة فإنه يعزز مصلحة المجتمع بشكل أكثر فعالية مما لو كان ينوي فعلاً تعزيز مصلحة المجتمع». والمفارقة الغريبة في اليد الخفية، هي انه بالرغم من ان كل شخص يعمل بطريقة لا تعاونية، فإن الحصيلة الاقتصادية تتميز بالكفاءة من الناحية الاجتماعية. اضافة الى ذلك، فإن التوازن التعاوني يكون توازن ناش من ناحية عدم قدرة اي فرد على تحسين وضعه بتغيير استراتيجيته إذا تمسك الاخرون باستراتيجياتهم.

في اقتصاد تسوده المنافسة الكاملة، ينتج عن السلوك اللاتعاوني حالة الكفاءة الاقتصادية المنشودة اجتماعياً.

وبعكس ذلك، إذا ما قرر بعض الاطراف (مثل الثنائي الاحتكاري في مثالنا) «التعاون» والانتقال الى السعر الاحتكاري في الخانة (أ)، فإن كفاءة الاقتصاد ستتضرر. وهذا يوضح رغبة الحكومات في فرض قوانين مكافحة الاحتكار التي تتضمن عقوبات قاسية ضد من يتواطؤون لتحديد الاسعار أو اقتسام السوق.

لعبة التلوث

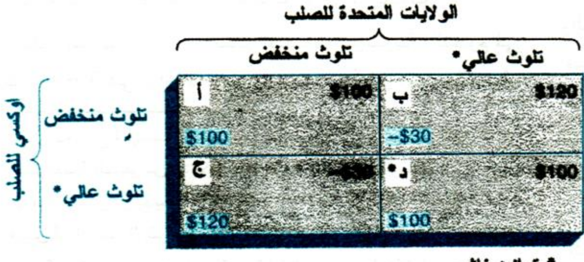
يمكن لنظرية الالعاب ان تسلط اضواء على ضرورة التعاون في الحياة الاقتصادية. في لعبة خفض السعر المبينة في الشكل ١١ – ٦، نرى ان المنافسة ما بين الشركتين قد أدت الى انخفاض الاسعار. علاوة على ذلك، تعلمنا انه من خلال ملابسات الحياة الاقتصادية – التي تكاد تجترح المعجزات، ولدت يد آدم سميث الخفية – عن طريق أسواق المنافسة الكاملة، توزيعاً كفؤاً للموارد بدافع من المنفعة الفردية أو تحقيق اقصى ربح.

الا ان السلوك اللاتعاوني، يقود في أحوال كثيرة، الى عدم الكفاءة الاقتصادية أو التعاسة الاجتماعية. وأحد الامثلة البارزة سباق التسلح، حيث قاد السلوك اللاتعاوني ما بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفياتي الى نفقات عسكرية هائلة وترسانة من الأسلحة تقارب ١٠٠ ألف رأس نووي، وما زال الكثير منها موزعاً في انحاء ما بقي من الامبراطورية السوفياتية. ويخشى بعضهم ان تقود سهولة الحصول على الاسلحة في امريكا الى سباق تسلح محلي، مع سعي الناس الى التسلح خوفاً من بنادق الناس الاخرين. وتنجم هذه الآلية عن اليد الخفية للمنافسة المدمرة ولا علاقة لها البتة بيد آدم سميث الخفية.

ثمة مثال اقتصادي آخر مهم هو **لعبة التلوث** (Pollution game) المبينة في الشكل ١١ – ٧. خذ مثلاً اقتصاداً معرضاً لمؤثرات خارجية مثل التلوث. في هذا العالم من المؤسسات غير الخاضعة للوائح تنظيمية، تفضل كل مؤسسة تسعى لتحقيق اقصى ربح ممكن، ان تلوث البيئة بدلاً من تركيب اجهزة مكلفة للسيطرة على التلوث. وفي عالم كهذا، إذا تصرفت احدى المؤسسات بدافع من الحس بالمسؤولية تجاه الآخرين وقامت بتنظيف مخلفاتها، فإن تكاليف انتاجها ستكون اعلى، وستكون اسعارها بالتالي اعلى، وزبائنها اقل. وإذا كانت التكلفة

الشكل ١١ – ٧. السلوك اللاتعاوني يؤدي الى المزيد من التلوث.

في لعبة التلوث المميتة، تطلق شركات انتاج الصلب التي لا تخضع للوائح تنظيمية، وهدفها تحقيق أقصى ربح، المواد الملوثة في الهواء وجداول الماء. وإذا حاولت احدى الشركات تنظيف انتاجها، فإنها سترفع الاسعار، وتخسر جزءاً من سوقها، وتعاني من تراجع الارباح. ويقود توازن ناش اللاتعاوني في (د) الى نتيجة تزيد التلوث. ويمكن للحكومات التغلب على ذلك بفرض التوازن التعاوني في (أ)، حيث الاسعار متساوية، ويتم الحفاظ على نظافة البيئة.



عالية بقدر معين فقد يؤدي ذلك الى افلاسها. وسوف تدفع ضغوط المنافسة الداروينية جميع المؤسسات الى توازن ناش الموسوم بنجمة في الخانة (د) في الشكل ١١ – ٧، ولن يكون في وسع أي مؤسسة هنا ان تحسن ارباحها عن طريق خفض التلوث.

ان لعبة التلوث هي مثال على وضع تتحطم فيه آلية اليد الخفية للمنافسة الكاملة الكفؤة. وهي وضع يكون فيه توازن ناش غير كفؤ. وحين تكون الاسواق أو التوازنات اللامركزية غير كفؤة بشكل خطر، فإن الحكومات تتدخل. ويمكن للحكومة حث المؤسسات على التحرك الى النتيجة في الخانة (أ)، الى عالم «ينخفض تلوثه باضطراد». بفرضها لوائح تنظيمية فعالة أو فرض غرامات على تلويث البيئة. وفي ذلك التوازن تحقق المؤسسات الربح ذاته كما في التلوث العالي، مع بقاء الأرض مكاناً صحياً للعيش فيه.

اللعبة المالية – النقدية

يبين لنا مثال من الاقتصاد الكلي ان نظرية الابعاب مهمة أيضاً لفهم سياسات امتنا الاقتصادية. وقد جادل علماء الاقتصاد والسياسة في أن السياسة النقدية والسياسة المالية تنحرف الى اتجاهات غير مرغوبة : العجز المالي يكون عالياً للغاية ويخفض المدخرات القومية، في حين ان السياسة النقدية تولد اسعار فائدة مرتفعة لا تشجع الاستثمارات اضافة الى ذلك فإن هذه الاعراض المالية – النقدية كانت من سمات الاقتصاد الكلي لفترة تزيد على عقد من الزمن. فكيف يمكننا تفسير السبب في مواصلة الامريكيين اتباع سياسات لا يريدها أحد؟

يمكننا النظر الى نظرية الالعاب لتفسير هذه الاعراض المتلازمة. من المعتاد في الاقتصاد الحديث فصل الوظائف المالية والنقدية عن بعضها البعض. فالبنك المركزي الأمريكي، أوبنك الاحتياطي الفدرالي، يقرر السياسة النقدية – اسعار الفائدة – الا انه يقوم بذلك بشكل مستقل عن الحكومة. أما السياسة المالية – الضرائب والانفاق – فتقررها الفروع التنفيذية والتشريعية. لكن للسلطات المالية والنقدية اهداف مختلفة. فالبنك المركزي يتخذ موقفاً يؤكد على التقشف ومعدل منخفض من التضخم. وكما كتب ارثر بيرنز (Arthur Burns) وهو خبير في الدورة الاقتصادية ورئيس سابق للاحتياطي الفدرالي يقول : «يميل مصرفيو البنوك المركزية بوحي مما تدربوا عليه ان لم يكن بوحي من مزاجهم الخاص الى التشديد على استقرار الاسعار، ويعزّز مقتهم للتضخم اتصالاتهم مع بعضهم البعض، ومع من يماثلونهم في التفكير من الجماعات المالية في القطاع الخاص». أما هم السلطات المالية فيتركز على العمالة الكاملة، والشعبية، والإبقاء على مستويات الضرائب منخفضة، والحفاظ على برامج الانفاق، وان يعاد انتخابها.

الشكل ١١ – ٨. عدم التنسيق يؤدي الى انخفاض الاستثمار.

في اللعبة المالية – النقدية تسعى استراتيجية التعاون في (ب) الى تضخم وبطالة معتدلين مع استثمارات عالية لتشجيع التنمية الاقتصادية. لكن الرغبة في خفض البطالة وتشجيع البرامج الاجتماعية تقود واضعي السياسة المالية الى رفع العجز المالي، في حين يدفع كره التضخم البنوك المركزية الى رفع اسعار الفائدة. والتوازن اللاتعاوني في (جـ) يعطى ادنى مستوى من الاستثمارات.

اللعبة المالية – النقدية

السياسة النقدية	السياسة المالية: عجز منخفض+	السياسة المالية: عجز عالي*
معدلات فائدة منخفضة+	ب+ بطالة معتدلة، تضخم معتدل، استثمارات عالية	أ بطالة متدنية جداً، تضخم عالي جداً، استثمارات معتدلة
معدلات فائدة مرتفعة*	د بطالة عالية، تضخم منخفض، استثمارات معتدلة	ج بطالة معتدلة، تضخم معتدل، استثمارات منخفضة

* توازن ناش
+ توازن تعاوني

يبين الشكل ١١ – ٨ نتائج هذه الاهداف المتنازعة. فالسلطات المالية تفضل ادنى حدّ ممكن من البطالة، وزيادة الانفاق وخفض الضرائب، ولا تهتم كثيراً بالتضخم أو الاستثمار. فهي تختار «عجزاً مالياً عالياً». اما البنك المركزي فيريد تقليل التضخم الى أقصى حدّ، وهو معزول عن ضغوط نقابات العمال، والعاملين من خلف الكواليس، وهو يختار «اسعار فائدة عالية». و«النتيجة هي التوازن اللاتعاوني في (جـ)، مع تضخم معتدل وبطالة، لكن مع استثمار أدنى من أي نتيجة أخرى».

وربما كانت اللعبة المالية – النقدية في ذهن الرئيس كلينتون حين شجب الجمود الاقتصادي وطرح خطته الاقتصادية لخفض العجز، وخفض اسعار الفائدة، وزيادة الاستثمار [٤].

نظرية الالعاب في كل مكان

تنتشر مفاهيم نظرية الالعاب في مختلف مجالات الاقتصاد، والعلوم الاجتماعية، والعمل، والحياة اليومية. ففي الاقتصاد، على سبيل المثال، يمكن لنظرية الالعاب تفسير الحروب التجارية علاوة على حروب الاسعار (قدمنا بعض الامثلة التوضيحية في الاسئلة الموجودة في نهاية هذا الفصل). وبالمثل، يعتقد بعض المراقبين ان ظاهرة الاسعار «الثابتة» تعود في جذورها الى نظرية الالعاب. ووفقاً لهذه النظرية، فإن الشركات قد توصلت الى نوع من الاتفاق الضمني حول مستوى الاسعار السائدة (كما في صناعة السيارات وصناعة الصلب مثلاً). فما ان يتم التوصّل الى مثل هذا الاتفاق حتى تبدو الشركات غير راغبة في تغيير الاسعار ما لم تقم شركات اخرى بالخروج عليه كإعلان لحرب اقتصادية.

ويمكن لنظرية الالعاب أن توحي لنا بالسبب في ان المنافسة الاجنبية قد تؤدي الى منافسة أكبر في السعر. فما الذي يحدث حين تدخل الشركات اليابانية سوق الولايات المتحدة حيث تواطأت الشركات سراً على استراتيجية سعر تؤدي الى وضع سعر احتكاري عالي؟ فقد ترفض الشركات الاجنبية «المشاركة في اللعبة». وهي لا تتفق مع الشركات الامريكية في القواعد المتبعة، وبالتالي فقد تخفض الاسعار لكسب حصة من السوق. وهكذا فقد ينهار التواطؤ الذي اتفقت عليه تلك الشركات.

وقد تنشأ مستويات جديدة من التعقيدات حين يحاول الناس «تغيير اللعبة» عن طريق اتباع سياسات صارمة أو تغيير المردودات. وقد تحاول الشركة تغيير المردودات وسدّ الطريق أمام أي دخيل محتمل الى السوق ببناء قدرات انتاجية أكثر مما هو مطلوب. والهدف من ذلك هو ان «تُلزم» المؤسسة العريقة في السوق نفسها بأسعار منخفضة بحيث يعتقد الدخيل المحتمل ان الدخول الى ذلك السوق غير مربح. والمثال المرعب على مثل هذا النوع من اللعب هو «التهديد بيوم القيامة» الذي تلوح به الدول النووية الكبرى، والذي تهدد فيه احدى الدول بشن حرب «دمار اكيد متبادل» اذا ما فكرت القوى الاخرى بشن عدوان محدود.

تزودنا هذه الامثلة القليلة بقدر قليل من تشكيلة واسعة من الثمار التي تنتجها نظرية الالعاب. وقد كان هذا المجال عظيم الفائدة في مساعدة علماء الاقتصاد وعلماء اجتماع اخرين في التمعن بالأوضاع حين تحاول مجموعات صغيرة من الأشخاص حسنة الاطلاع استغلال دهاءها وحيلتها ضد بعضها البعض في الأسواق، والسياسة، أو الشؤون العسكرية.

ملخص

أ – اقتصاديات المجازفة وعدم اليقين

١ – الحياة الاقتصادية مليئة بعدم اليقين. فالمستهلكون يواجهون مداخيل وأنماط تشغيل غير مضمونة علاوة على التهديد بخسائر فاجعة، وقطاعات الاعمال لديها تكاليف غير مؤكدة وعوائدها تشتمل على عدم يقين بالنسبة للسعر والانتاج.

٢ – في الاسواق التي تعمل بشكل جيد، تساعد المراجحة، والمضاربة، والتأمين على التخفيف من المخاطر التي لا يمكن تجنبها. المضاربون هم أناس يشترون السلع ويبيعونها وهم يتطلعون الى تحقيق ربح من فروقات الاسعار ما بين الاسواق. وهم ينقلون البضائع عبر المناطق، من الاسواق ذات السعر المتدني الى الاسواق ذات السعر المرتفع، وعبر الزمن من أوقات الوفرة الى أوقات الشح، وحتى عبر الاحوال الطبيعية غير المؤكدة الى أوقات يساعد الحظ فيها على جعل سلعهم شحيحة.

٣ – يميل عمل المضاربين والمراجحين الساعين الى الربح الى ايجاد انماط من التوازن في السعر عبر المكان والزمان. ولتوازنات السوق هذه حصيلة ربح مقدارها صفر حيث تكون التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية في مختلف المناطق، والاوقات، أو احوال الطبيعة غير المستقرة في حالة توازن. ويلطف المضاربون من عدم استقرار الاسعار والاستهلاك،

(٤) الحقيقة ان هذه اللعبة قد حللت بعناية من قبل مستشار الرئيس كلينتون لشؤون الاقتصاد الكلي، الن بلندر من جامعة برنستون، في دراسة سميت «قضايا حول تنسيق السياسة المالية والنقدية»، في بنك الاحتياطي الفدرالي، كانساس سيتي، قضايا السياسة النقدية في الثمانينات (بنك الاحتياطي الفدرالي، كانساس سيتي)، الصفحات ٣ – ٣٤.

الى حدّ أنهم يصبحون جزءاً من آلية اليد الخفية التي تنجز تلك الوظيفة المفيدة للمجتمع بإعادة توزيع السلع من أيام الوفرة (حين تكون الاسعار منخفضة) الى الاوقات العجاف (حين تكون الاسعار عالية).

٤ – تمكن اسواق المضاربة الافراد من التحوط من المخاطر غير المرغوبة. ويفترض المبدأ الاقتصادي الخاص بكره المخاطر، والمنبثق من مبدأ تناقص المنفعة الحدّية، ان الافراد لن يقبلوا المواقف الخطرة التي قيمتها المتوقعة صفر. وكره المخاطرة يفترض لجوء الناس الى شراء بوالص تأمين للتخفيف من هبوط كارثي في المنفعة بسبب الحريق، أو الموت، وغير ذلك من النكبات.

٥ – يميل التأمين وتوزيع المخاطر الى جعل الاستهلاك مستقراً في مختلف الاوضاع الطبيعية. التأمين يأخذ المخاطر الكبيرة التي قد يتعرض لها الافراد ويوزعها على نطاق عريض للغاية بحيث تكون مقبولة بالنسبة الى العديد من الافراد. التأمين مفيد لأنه بمساعدته على مساواة الاستهلاك عبر مختلف حالات عدم اليقين، فإنه يرفع من مستوى المنفعة المتوقعة.

٦ – ان لتشغيل اسواق التأمين بكفاءة شروطاً صارمة : ضرورة وجود عدد كبير من الاحداث المستقلة، والا يكون هناك الكثير من الاخطار المعنوية أو الخيارات غير المواتية. عند نشوء فشل في السوق، يمكن تشويه الاسعار، أو أن تختفي الاسواق بكل بساطة.وإذا ما فشل سوق التأمين الخاص، فقد تتدخل الحكومة لتوفير ضمان اجتماعي. وحتى في أكثر اقتصاديات السوق تقدماً وحرية في وقتنا الحاضر، تقدم الحكومات تأمينات ضد البطالة وانخفاض دخل كبار السن.

ب – نظرية الالعاب

٧ – تشتمل الحياة الاقتصادية على الكثير من مواقف التفاعل الاستراتيجي ما بين المؤسسات والأسر، والحكومات، وغير ذلك. تحلل نظرية الالعاب طريقة العمل أو الاستراتيجية التي قد يختارها فريقان أو أكثر. والتي تؤثر على كل واحد من المشاركين.

٨ – البنية الاساسية لأي لعبة تشمل اللاعبين، الذين لديهم اعمال أو استراتيجيات مختلفة، والمردودات، التي تصف الأرباح أو المنافع الاخرى التي قد يحصل عليها اللاعبون من كل واحدة من النتائج. والمفهوم الرئيسي الجديد هو جدول العوائد، التي تبين استراتيجيات ومردودات أو أرباح مختلف اللاعبين.

٩ – ان مفتاح اختيار الاستراتيجيات في نظرية الالعاب هو ان يقوم اللاعبون بالتفكير مع اخذهم اهدافهم واهداف خصومهم في الاعتبار، والا ينسوا قط أن خصومهم يقومون بالشيء ذاته. عند ممارسة نظرية الالعاب في الاقتصاد أو أي مجال آخر، افرض ان خصمك سيختار افضل خيار متاح له، ثم اختر استراتيجيتك لزيادة فائدتك الى أقصى حدّ، مفترضاً دائماً أن خصمك يحلل بالمثل خياراتك أيضاً.

١٠ – في بعض الاحيان يكون هناك استراتيجية مسيطرة، وهي الأفضل بغض النظر عما قد يفعله خصمك. وفي احيان كثيرة نجد ان توازن ناش (أو توازن اللاتعاون) أكثر فائدة. وتوازن ناش هو ذاك التوازن الذي لا يستطيع اي لاعب ان يحسن مردوده بسبب استراتيجية اللاعب الآخر. في بعض الأحيان يمكن للأطراف اللجوء الى التواطؤ أو التعاون، مما ينتج عنه التوازن التعاوني.

١١ – يعطي توازن ناش نتائج جيدة في اسواق المنافسة الكاملة الخالية من المؤثرات الخارجية، حيث تبين فكرة اليد الخفية كيف أن الشركات غير المتواطئة تنتج بأسعار مساوية للتكلفة الحدّية، ويكون التوازن الكلي كفؤاً. الا ان السلوك اللاتعاوني يؤدي، في بعض الأحيان، الى دمار اجتماعي، كما يحدث حين يلوث المتنافسون البيئة أو يخوضون سباق تسلح باهظ الثمن. وفي مثل هذه الحالات من الضروري ان يحل التعاون الاجتماعي محل المنافسة الخاصة.

مفاهيم للمراجعة

المخاطرة وعدم اليقين

– مساواة حيز السعر (س).
– نمط السعر الموسمي المثالي.
– المضاربة، المراجحة، التحوط
– كرة المخاطرة وتناقص المنفعة الحدّية.
– استقرار الاستهلاك مقابل عدم الاستقرار.
– التأمين وتوزيع المخاطر.
– فشل الاسواق في المعلومات
الخطر المعنوي، الخيار غير المواتي، والأسواق غير الكاملة.
– الضمان الاجتماعي.

نظرية الألعاب

– اللاعبون، الاستراتيجيات، العوائد.
– لوحة العائد.
– الاستراتيجية المسيطرة والتوازن.
– توازن ناش (أو النقطة الثابتة).
– التوازن التعاوني واللاتعاوني.
– توازن ناش الكفؤ مقابل توازن ناش غير الكفؤ.

اسئلة للمناقشــة

١ - كيف يمكن للمضاربة المثالية تثبيت الاسعار الموسمية؟

٢ - اعتقد المصلحون الاجتماعيون الاوائل ان للناس في الأساس دالة المنفعة ذاتها. على فرض ان الاجزاء في الشكل ١١ - ٢ تمثل مختلف الافراد قبل وبعد اعادة توزيع الدخل، اشرح كيف ان المساواة في الدخل تؤدي الى زيادة المنفعة الاجمالية الى أقصى حدّ.

٣ - ضع قائمة بالاختلافات المهمة ما بين التأمين الخاص والضمان الاجتماعي.

٤ - في أوائل القرن التاسع عشر، كان ما يباع من الانتاج الزراعي الوطني في الأسواق قليلاً، وكانت تكاليف النقل مرتفعة للغاية. ماذا تتوقع ان تكون درجة التباين في الأسعار عبر المناطق وعبر الزمان؟

٥ - افرض ان شركة ما تنوي القيام بإستثمار خطر (لنقل شراء حاسوب متطور جداً ثمنه ١٠٠ مليون دولار). هل يمكنك ان ترى كيف يمكن للملكية واسعة التنوع لهذه الشركة ان تسمح بتوزيع شبه كامل لمخاطر الاستثمار المذكور؟

٦ - في أواخر الثمانينات، اعطى «اربس» - الذي أصبح ثرياً من استخدامه غير المشروع لمعلومات داخلية - سمعة سيئة للمضاربة والمراجحة. افرض ان المضاربة والمراجحة قد أصبحت عملاً مخالفاً للقانون (كما كان الحال الى فترة قريبة في روسيا). اشرح الاضرار الاقتصادية التي قد تنجم عن ذلك.

٧ - القوة العظمى (أ) تريد تحقيق التفوق على القوة العظمى (ر)؛ (ر) تريد ان تبقى في حالة تعادل مع (أ). وهكذا في العام ت نشرت (أ) ١٠ بالمئة من الصواريخ الاضافية اكثر مما نشرت (ر) في العام ت - ١؛ في العام التالي اصبحت صواريخ (ر) تضاهي صواريخ (أ) عدداً. بين كيف ان استراتيجية من هذا النوع سوف تقود الى سباق تسلح لا نهاية له، مستخدماً منهجاً مماثلاً لذلك الذي في الشكل ١١ - ٤.

٨ - «في عالم ليس فيه مؤثرات خارجية، فإن التواطؤ يؤذي المصلحة العامة. وفي عالم مليء بالتلوث، والجريمة، والطاعون، فإن التعاون ضروري». اشرح ما تقدم على ضوء فهمك لنظرية الالعاب.

٩ - ابحث في معضلة الحفاظ على التجارة الحرة المبينة في لوحة المردودات في الشكل ١١ - ٩ التي تعطي دخلاً قومياً حقيقياً (ببلايين الدولارات) لبلدين كدالة في سياسات التجارة الخارجية. ويمكن لكل دولة ان تتبع سياسة تجارة حرة،من دون تعرفات جمركية أو حصص، أو سياسة حمائية مع حصص (كوتا) محدودة على السلع والخدمات المستوردة. والمردودات هي الدخل الحقيقي في كل دولة.

أ - ضع قائمة بالنتائج الاربعة واحسب الدخل القومي لكل بلد والدخل العالمي.

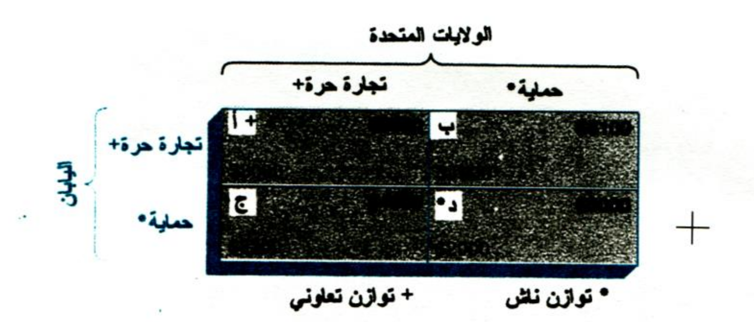
ب - بين كيف ان الدول التي تعمل بطريقة لا تعاونية (ومن دون اتفاقات وحسب مصالحها القومية الانانية) ستقاد الى حرب تجارية في توازن ناش في الخانة (د) .

جـ - ما هو تأثير اتفاقات التجارة التي تلغي القيود على التجارة، لصالح حرية التجارة، على الدخل ؟

د - هل هناك دافع لدى كل دولة «للخداع» بالنسبة لاتفاقات التجارة؟ ما الذي يحدث اذا ادى الخداع الى اجراءات انتقامية والى فرض تعرفة جمركية عالية ؟

١٠ - يفقد المضاربون بين الحين والآخر رؤيتهم للأمور الاساسية ويقعون فريسة الاشاعات، والامال والمخاوف. في بعض الاحيان تقع المضاربات في قبضة تيار عام جارف، كما حدث في جنون الرقص الذي لا يمكن تفسيره والذي اجتاح القرى في العصور الوسطى. وهوس زهرة الزنبق الهولندية التي رفعت سعر الزنبقة الواحدة لتصل الى اعلى من سعر منزل. ومشاريع بحر الجنوب الوهمية التي باعت الشركات فيها أسهماً بأسعار عالية الى مؤسسات قد «يكشف النقاب عنها فيما بعد». من وجهة نظر اقتصادية هذه الاحداث المسببة للاضطراب هي غير كفوءة. اشرح السبب في كونها انشطة تنقل الاستهلاك من مرحلة «مع تأمين» الى مرحلة «بدون تأمين» في الشكل ١١ - ٣، وتقود بالتالي الى تراجع الرفاه الاقتصادي.

١١ - **مسألة في التأمين** : تفحص مسألة مستهلك يحاول أن يقرر ما إذا كان سيشتري تأميناً ضد الحريق. كما هو موضح في الشكل ١١ - ٣. المنحنيات ط ط المرسومة هناك متماثلة في كل موقف. تستهلك الاسرة ٦ وحدات من ك من دون تأمين ودون حدوث حريق، في حين ان حريقاً واحداً يخفض الاستهلاك بمقدار ٥ وحدات. فإذا كان احتمال حدوث حريق هو ١ من خمسة، احسب «المنفعة المتوقعة من دون تأمين». وما هي احتمالات كل حالة (مع حريق وبدون حريق) مضروبة في منفعتها (المساحة الموجودة تحت



الشكل ١١ - ٩. الدول تكسب من التجارة الحرة لكنها تخسر من الحرب التجارية.

يمكن للولايات المتحدة واليابان الاتفاق على التوازن التعاوني في (أ) الذي تخفضان فيه جميع التعرفات الجمركية والحصص وتمتعان بمنافع التجارة الحرة. الا ان كلاً منهما قد يغريها أن «تخدع» الاخرى بفرض قيود على المستوردات، وتحقيق مكاسب داخل البلد والحاق الضرر، بمداخيل العالم ككل، بالإنتقال الى (ب) أو (جـ) وقد يؤدي اتخاذ اجراءات مضادة الى اسوأ النتائج في (د).

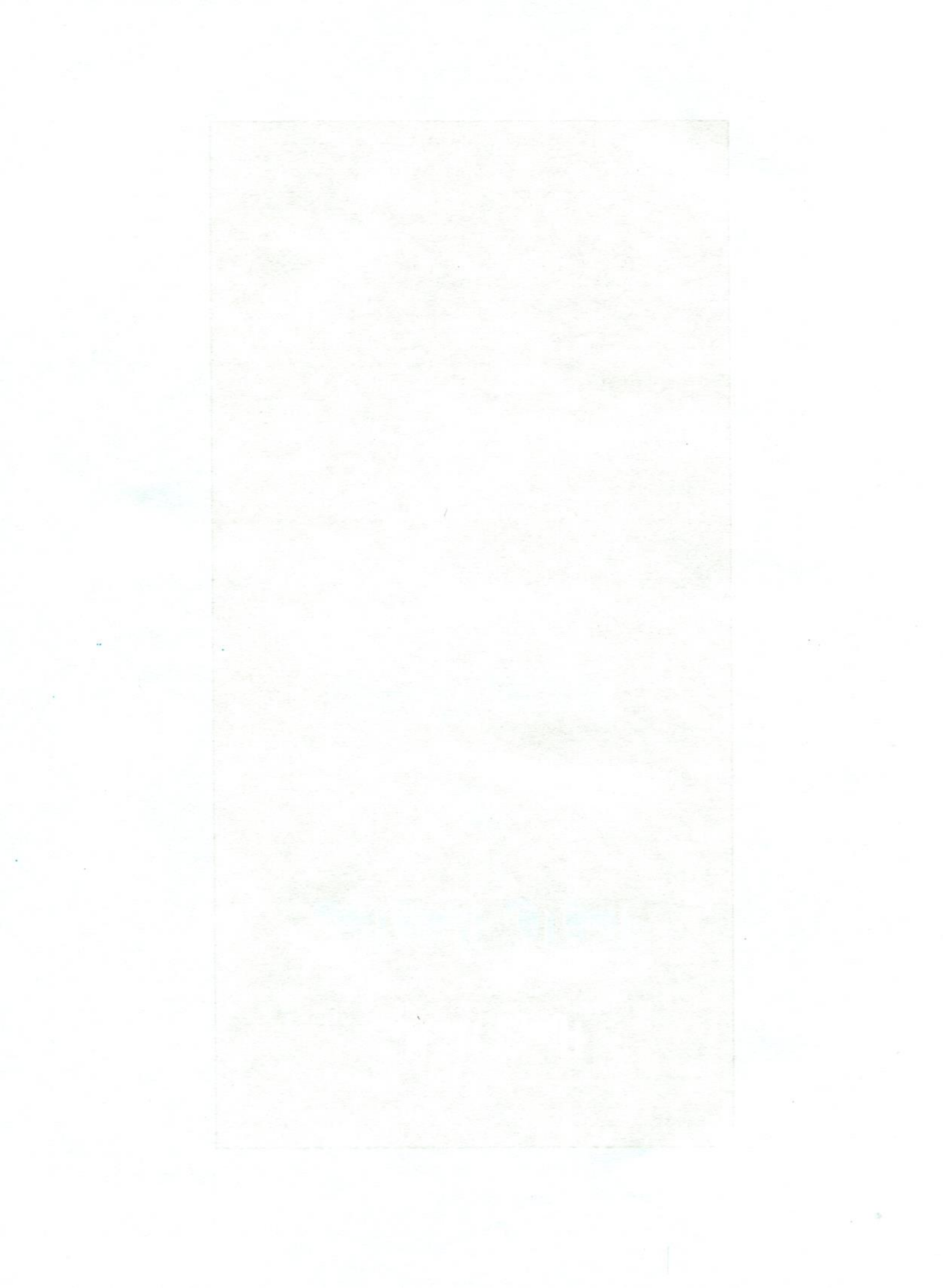
المنحنى ط ط والمتعلقة بكل مستوى من مستويات الاستهلاك) اشرح السبب في ان الشكل ١١-٣ (أ) يصف حالة اللاتأمين.

بعد ذلك، افرض ان في وسع الاسرة شراء بوليصة تأمين مناسبة ضد الحريق مع تغطية كاملة؛ وهذا «رهان عادل» لان قسط التأمين يساوي القيمة المتوقعة للخسارة. فسر السبب في ان الشكل ١١ – ٣ (ب) يرسم حالة التأمين. احسب المنفعة المتوقعة من التأمين.

أخيراً، بيّن ان المساحة المخططة في الشكل الذي الى اقصى اليمين من الشكل ١١ – ٣. يقيس مقدار الكسب من المنفعة المتوقعة.

الجزء الثالث

أسواق العوامل و توزيع الدخل



الفصل ١٢

الدخل وتسعير عوامل الانتاج

هل تعلم يا ارنست، ان الاغنياء مختلفون عنا
اف. سكوت فيتزجيرالد

نعم، اعلم ذلك، ان لديهم أموالا أكثر مما لدينا
ارنست همينجواي

امريكا هي بلد الفروقات الشاسعة في الدخل والثروة. فإذا كنت عضواً معروفاً لدى مجلة «فوربس ٤٠٠» (Forbes 400)، فالأغلب انك ذكر ابيض في الثالثة والستين من العمر، وهذا هو الزواج الرابع لك، وتحمل شهادة من مدرسة رابطة ايفي (Ivy League)، ولديك ثروة صافية مقدارها ٧٥٠ مليون دولار. والأغلب انك جمعت ثروتك من العمل في الصناعة أو العقارات، وكانت رحلتك الى القمة نتاج البيئة التي ولدت فيها ونتاج العقل، حيث من المحتمل أن تكون اسرتك قد أعطتك دفعة قوية الى الامام، مع ما قيمته بضعة ملايين أو أكثر من أعمال العائلة. وربما شققت طريقك الى القمة بابتكار خطوط جديدة في مجال برامجيات الحاسوب، أو متاجر الخصم في المدن الصغيرة.

في أقصى الجانب الاخر اناس منسيون لم يظهروا قط على غلاف مجلة «فوربس» أو «بيبول». استمع الى قصة روبرت كلارك، المتشرد والعاطل عن العمل: محارب قديم في فيتنام جاء الى ميامي من ديترويت بحثاً عن عمل بعد اعصار اندرو في العام ١٩٩٢. الان، ها هو ينام في شوارع المدينة على قطعة من الكرتون مغطاة بملاءة مسروقة. في كل يوم يزحف هو وغيره من المشردين خارج انفاق المجارير الى ضوء النهار للعمل في مؤسسات توفر وظائف مؤقتة. وتتقاضى هذه المؤسسات من زبائنها ما بين ٨ الى ١٠ دولارات/الساعة، وتدفع للعمال الحدّ الادنى من الاجر ومقداره ٤٫٢٥ دولار/الساعة، ثم تسترد معظم ما دفعته لهم بدل المواصلات واستخدام الادوات. وتبين «ارومة» ايصالات اجوره انه يكسب ٣١٫٢٨ دولاراً مقابل العمل لمدة ٣١ ساعة[١].

فكيف يمكننا فهم هذه الفروق الشاسعة في الدخل والثروة؟ لماذا يدفع للبعض مليون دولار في السنة، في حين لا ينال اخرون سوى دولاراً واحداً في الساعة؟ ولماذا يبلغ ثمن العقارات في طوكيو أو مانهاتن الوف الدولارات للقدم المربع الواحد ولاتباع أراضٍ في الصحراء الا ببضع دولارات للفدان الواحد؟ ما هو مصدر بلايين الدولارات من الارباح التي تجنبها مؤسسات ضخمة مثل ايكسون أو تويوتا؟ جميع هذه التساؤلات تعنى بها **نظرية توزيع الدخل** (**theory of income distribution**) التي تحلل طريقة توزيع الدخل والثروة في المجتمع.

ان مسألة توزيع الدخل، هي من أكثر المسائل التي تدور حولها الخلافات في جميع الاقتصاديات. ويجادل البعض ان المداخيل المرتفعة هي اما نتاج سوء عدالة أو ارث سابق أو حظ، في حين ينبع الفقر من التمييز وانعدام الفرص. ويعتقد البعض الآخر ان الناس يحصلون على ما يستحقون، وان التدخل في توزيع السوق للدخل سيضر بكفاءة الاقتصاد ويجعل الجميع اسوأ حالاً. وبين هذين القطبين هناك وسط عريض يعتقد بأن على الحكومة ايجاد «شبكة امان» اجتماعي لتلتقط من يسقطون الى ما دون حدّ ادنى من مستوى المعيشة.

---

(١) «في ميامي، البؤس جنباً الى جنب مع الترف»، مونتريال جازيت، تموز ١٣، ١٩٩٣.

الدخـــل

عند قياس الوضع الاقتصادي لشخص ما أو لدولة ما، فإن المقاييس المستخدمين في معظم الاحيان الدخل هما : الدخل والثروة. ويشير **الدخل** (Income) الى مجموع ما يتلقاه أو يكسبه شخص أو أسرة نقداً خلال فترة معينة من الزمن (في العادة سنة واحدة) . ويطلق على مجموع المداخيل اسم «الدخل القومي»، والذي بينت مكوناته في الجدول ١٢ – ١. وتذهب اكبر حصة من الدخل القومي للعمالة، سواء على شكل اجور أو رواتب أو على شكل علاوات. ويذهب الباقي الى مختلف اشكال دخل الملكية : ايجار، وفائدة صافية، وأرباح شركات، ودخل من الأملاك. وتشتمل هذه الفئة الاخيرة بشكل أساسي على العوائد التي يحصل عليها مالكو الاعمال الصغيرة.

يتم توزيع ثمار الانتاج في اقتصاد السوق على مالكي عوامل الانتاج وذلك على شكل اجور، وأرباح، وإيجارات، وفائدة.

كما ذكرنا، فإن ثلاثة أرباع الدخل القومي تقريباً تذهب للعمالة، في حين يوزع الباقي على شكل عوائد على رأس المال. فكيف تغير هذا التقسيم عبر الزمن؟ بالنظر الى الشكل ١٢ – ١ يمكننا ان نرى ان حصص العمالة من الدخل قد تغيرت بقدر ضئيل جداً في العقود الاخيرة. وهذا التقسيم هو احد السمات الثابتة بشكل ملحوظ في اقتصاد الولايات المتحدة.

دور الحكومة

كيف يمكن للحكومة ان تتلاءم مع هذه الصورة؟ الحكومة الفدرالية، وحكومات الولايات، والحكم المحلي هي المصادر

نوع الدخـــل	المبلغ (بليون دولار)	النسبة من المجموع (٪)	أمثلـــة
دخل العمل			
– اجور ورواتب	٣١٠٠٫٤	٦٠٫٥	اجور عمال مصانع السيارات؛ رواتب المدرسين،
– علاوات ومداخيل عمل أخرى.	٦٧١٫٨	١٣٫١	مساهمات الشركة في صندوق التقاعد.
دخل الاملاك			
– دخل المالكين	٤٤٢٫١	٨٫٦	حصيلة الاعمال التي يديرها مالكوها؛ حصة المحامين من مكاسب المشاركة.
– صافي الايجارات	١٣٫٠	٠٫٣	ريع ايجارات الشقق، بعد خصم المصاريف والاستهلاك.
– ارباح الشركات	٤٥٢٫٩	٨٫٨	أرباح شركة مايكروسوفت
– فوائد صافية	٤٤٦٫٠	٨٫٧	فوائد مدفوعة على حسابات الادخار
المجموع	٥١٢٦٫٢	١٠٠٫٠	

الجدول ١٢ – ١. تقسيم الدخل القومي، ١٩٩٣.

ثلاثة أرباع الدخل القومي تدفع للعمل بطريقة أو بأخرى.

(المصدر : وزارة التجارة، الامريكية).

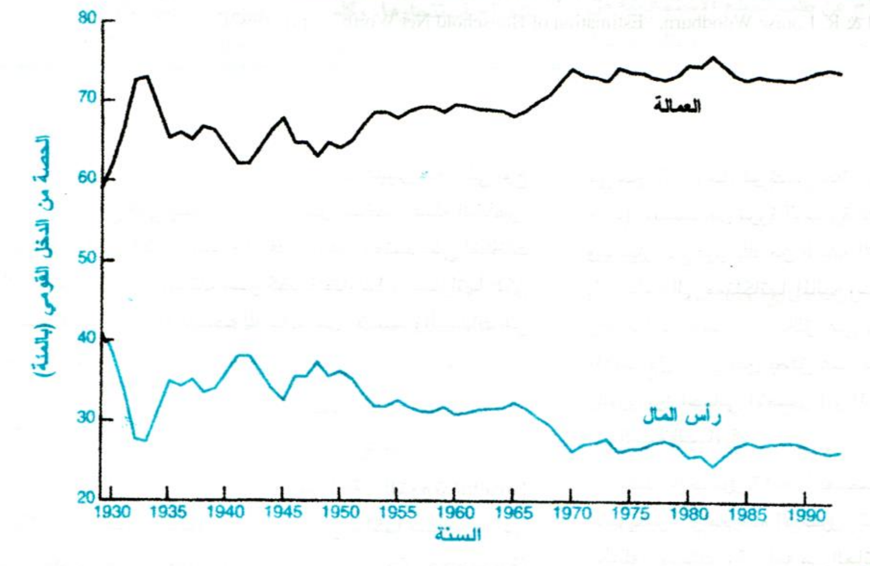
الرئيسية لدخل الملايين من الناس. فهي توظف حوالي ٢٠ بالمئة من القوى العاملة، وتدفع سنوياً حوالي ٦٠٠ بليون دولار كأجور ورواتب. وفي العام ١٩٩٢ دفعت الحكومات ما يقارب ٣٠٠ بليون دولار كفوائد الى حملة السندات الحكومية والديون الاخرى. اضافة الى ذلك تستأجر الحكومات ملايين الامتار المربعة من مباني المكاتب، وهي مسؤولة، بشكل مباشر او غير مباشر، عن ارباح تقدر ببلايين الدولارات لشركات مساهمة تتعامل معها. وجميع هذه الدفعات المقدمة الى عوامل الانتاج مبينة في الجدول ١٢ - ١.

ومع ذلك ما زال للحكومة دور مباشر في المداخيل لم يظهره الجدول ١٢ - ١. بداية، تجمع الحكومة قدراً كبيراً من الدخل القومي من خلال فرض الضرائب والاعباء المالية الاخرى. وفي العام ١٩٩٢، جُمعت الحكومة الفدرالية، وحكومات الولايات والحكم المحلي ما يقارب ٢٨ بالمئة من الدخل القومي على شكل ضرائب من مختلف الانواع، بما في ذلك ضرائب الدخل الشخصية، والضرائب على ارباح الشركات، وضرائب الضمان الاجتماعي. كما جمعت الحكومات بلايين الدولارات على شكل ضرائب غير مباشرة على الاعمال، مثل ضريبة المبيعات وضريبة الانتاج، وهي غير مشمولة في الدخل القومي لاسباب تقنية. وإذا ما جمعنا هذه الجبايات فإن ضرائب الحكومة تصل الى ٣٤ بالمئة من الدخل القومي تقريباً.

لكن ما تأخذه الحكومة بيد تعيده باليد الاخرى. فالحكومات من مختلف المستويات تدفع ما يزيد على ٨٠٠ بليون دولار على شكل **دفعات تحويلية** (**transfer payment**)، وهي دفعات مباشرة تقدمها الحكومة للأفراد وليس مقابل سلع أو خدمات. والفئة الاكبر التي تحظى بهذه الدفعات هي الضمان الاجتماعي للامريكيين المسنين، لكن الدفعات التحويلية تضم أيضاً علاوات المتقاعدين، ودعم الزراعة، ودفعات الرعاية الاجتماعية والمساعدة الطبية.

تقسيم عامل الانتاج مقابل توزيع الدخل الفردي

من المهم جداً فهم الفرقً ما بين تقسيم عامل الدخل وتوزيع الدخل الفردي. ويعطينا الجدول ١٢ - ١ توزيعات عامل الدخل- كم يذهب من الدخل القومي على شكل اجور، وارباح، الى آخره. لكن الشخص ذاته قد يمتلك عوامل عدة للانتاج. مثال ذلك، مدير تنفيذي لدى شركة «أي. بي. ام» في الخامسة والاربعين من عمره، يتقاضى راتباً من عمله، ويكسب فوائد على حساب التوفير الخاص به، ويحصل على ارباح اسهم يمتلكها في شركات مختلفة، ويحصل على ايجارات من استثمار عقاري. بلغة الاقتصاد نرى ان دخل شخص ما من السوق هو ببساطة كمية عوامل الانتاج التي يمتلكها ذلك الشخص مضروبة بسعر كل عامل. اضف الى ذلك، فإن أشخاصاً كثيرين - خاصة المتقاعدين على حساب الضمان الاجتماعي - يتلقون نوعاً من الدفعات المباشرة أو الدخل من الحكومة. «الدخل المتأتي من المعاملات في السوق زائد الدفعات التحويلية تساوي الدخل الفردي».



الشكل ١٢ - ١.

بقيت حصص رأس المال والعمال من الدخل القومي ثابتة بشكل ملحوظ خلال السنوات الاربع والستين الماضية.

المصدر وزارة التجارة الامريكية

ما الذي تمتلكه الأسر الامريكية، ١٩٨٩

نوع الأصول	قيمة الأصول (بليون دولار)	النسبة التي تمتلكها اغنى ١٪ من الأسر
عينية :		
– حيازة منزل	٦٫٤١٥	٨٫٤
– عقارات اخرى	٢٫٩٠٧	٤٣٫٠
– سيارات	٧٧٣	٧٫٦
– استثمارات في الأعمال	٣٫٧١٩	٦٧٫٧
– أصول مادية اخرى	٨١٥	٣٩٫٢
مالية :		
– حسابات جارية، وتوفير، وحسابات في سوق العملة	٢٫٦٣٠	١٩٫٩
– أسهم وسندات	٢٫٠٥٦	٥٤٫٥
– اصول مالية اخرى (مثل التأمين على الحياة)	٧٧٢	٣٥٫٠
المجموع	**٢٠٫٠٩٢**	**٣٢٫٨**
متوسط قيمة الاصول لكل اسرة بالدولار، ١٩٨٩	٢١٦٫٠٤٣	

الجدول ١٢ - ٢. الاصول العينية والمالية للأسر.

تمتلك الأسر أصولاً عينية (مثل المساكن والسيارات)، اضافة الى اصول مالية (مثل حسابات الادخار والاسهم). ورغم ان معدل الاصول المملوكة لكل اسرة يصل الى اكثر من ٢١٦٫٠٠٠ دولار، فإن جزءاً كبيراً يتركز في ايدي عدد قليل من الناس .

(Source : Arther kennickell & R. Louise Woodburn, "Estimation of Household Net Worth". April 1992).

لذا، فإن دخل الفرد يعتمد، في قسط كبير منه، على نوع عوامل الانتاج التي يمتلكها. ويمتلك كل شخص عمله الخاص، الذي قد يكون ذا قيمة كبيرة أو قليلة، وهذا يعتمد على امكانات الشخص وتدريبه. وتمتلك اسر كثيرة منازلها وسياراتها. لكن ملكية الاصول المالية المنتجة للدخل، مثل الاسهم والسندات هي أكثر تركيزاً.

الثـــروة

يوصلنا هذا الى ثاني المفاهيم الاقتصادية : **الثروة (wealth)** وتتكون من القيمة الصافية للأصول التي يملكها شخص ما في وقت معين. لاحظ ان الثروة هي رصيد مخزون (مثل حجم بحيرة) في حين أن الدخل هو تدفق خلال وحدة زمنية (مثل تدفق جدول مـاء). وتشتـمل ثروة الاسـرة على ممتلكات عـينيـة (المنازل، والسيارات وغير ذلك من السلع الاستهلاكية المتينة، والأرض) ، بالاضافة الى ممتلكاتها المالية (مثل النقد، وحسابات التوفير، والسندات والأسهم). ويطلق على جميع البنود ذات القيمة اسم «الاصـول»، في حين يطلق على مـا تدين به اسم «المطلوبات». والفرق بين اجمالي الاصول (او الموجودات) والمطلوبات هو الثروة أو «القيمة الصافية».

يقـدم الجـدول ١٢ – ٢ تفـصيـلاً للأصـول التي يمتلكهـا الامريكيون. واهم هذه الأصول بالنسبة لغالبية الأسر هو منزل العائلة : ويمتلك ٦٤ بالمئة من العائلات منازلها الخاصة، مقارنة

مع ٥٥ بالمئة قبل جيل من الآن. وتمتلك معظم الأسر مبلغاً متواضعاً من الثروة المالية، على شكل حسابات توفير واسهم في الشركات. لكن يتبين ايضاً ان جزءاً كبيراً من ثروة الامة المالية، تتركز في أيدي قلة قليلة من السكان. ويبين الجدول ان حوالي ثلث الثروة مملوك لقطاع لا يزيد عن ١ بالمئة من الأسر الثرية.

من هنا نرى ان جميع الامريكيين يحصلون على القسط الاعظم من دخلهم على شكل أجور ورواتب، في حين أن قلة صغيرة، غنية نسبياً، تحصل على معظم دخلها من الايجارات، والأرباح، والفوائد. ونتيجة لذلك، فإن تغييراً في الاسعار قد يكون له تأثير هائل على حياة الناس.

عامل الاسعار والمداخيل الشخصية. *يمكن أن يكون لعامل الاسعار تأثير هائل على المداخيل الشخصية. مثلاً، الكثيرون من الامريكيين المتقاعدين قد جمعوا بعض المال بالادخار طيلة حياتهم. ونتيجة لذلك فإن قسطاً كبيراً من دخلهم يأتي مما يتلقوه كفائدة على تلك المدخرات. وحين يهبط سعر الفائدة من ٨ بالمئة في بداية العام ١٩٩٠ الى ٤ بالمئة عند نهاية ١٩٩٤، فإن الكثيرين من المتقاعدين يرون دخلهم من الفائدة على تلك المدخرات قد هبط الى النصف خلال ٣ سنوات فقط - وهي تجربة مزعجة بالنسبة لاناس يحاولون العيش على راتبهم التقاعدي.*

ب الانتاجية الحدّية وسعر المدخلات

ما الذي يقرر عائد مختلف عوامل الانتاج في سوق ذي اقتصاد تنافسي؟ نبدأ بالإشارة الى ان نظرية توزيع الدخل هي حالة خاصة عن نظرية الاسعار. فالأجور هي سعر العمالة، والايجار هو سعر العقار، والفائدة هي سعر رأس المال. وتتحدد اسعار عوامل الانتاج نتيجة التفاعل ما بين العرض والطلب عى مختلف العوامل، بالضبط كما يحدد سعر السلع بما هو معروض ومطلوب منها.

طبيعة الطلب على عوامل الانتاج

يختلف الطلب على عوامل الانتاج عن طلب السلع الاستهلاكية من ناحيتين مهمتين : (١) الطلب على عوامل الانتاج هو طلب مشتق و (٢) الطلب على عوامل الانتاج هو طلب يعتمد بعضه على بعض

الطلب على عوامل الانتاج هو طلب مشتق

دعونا ندرس طلباً لاستئجار مكتب، والذي هو مدخل مهم من مدخلات الانتاج للعديد من الشركات. مثلاً: تحتاج شركة برمجيات لانتاج العاب الحاسوب الى استئجار مكتب لمبرمجيها، ولموظفي استلام الطلبات، وخدمة الزبائن، وقد يستأجر احد البنوك مكاتب لمئات الموظفين العاملين في عمليات التدقيق. علاوة على ذلك، سيكون هناك في كل منطقة منحنى طلب يميل الى أسفل بالنسبة للمكاتب يربط الايجار الذي يفرضه مالكو العقارات، بالكمية التي تطلبها الشركات من مساحات المكاتب وكلما انخفض الايجار كلما زادت المساحة التي ترغب الشركات في استئجارها.

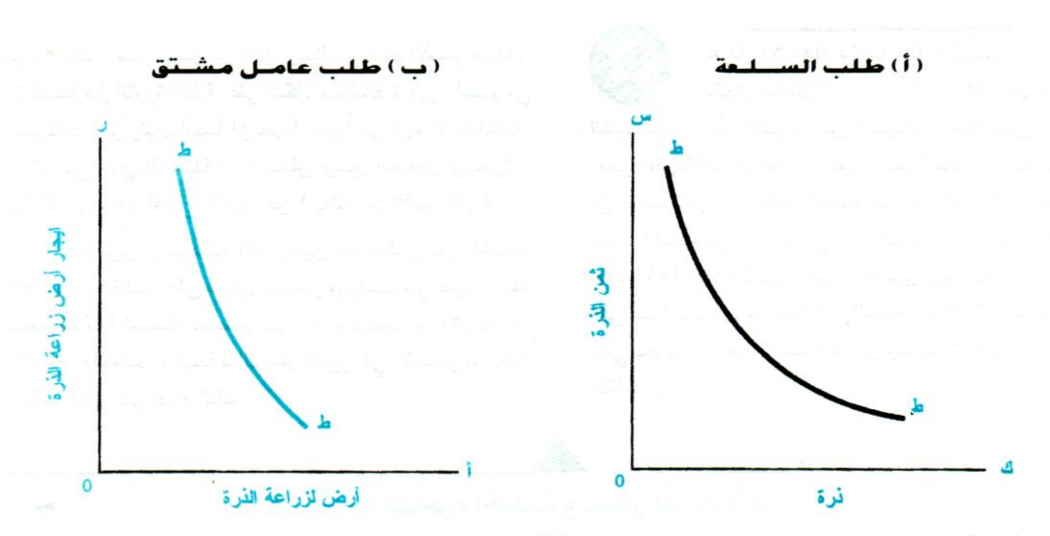
لكن ثمة فرق أساسي ما بين طلبات المستهلكين العادية وطلبات المؤسسات على المدخلات. المستهلكون يطلبون السلع النهائية مثل ألعاب الحاسوب بهدف الاستمتاع، أو المنفعة المباشرة التي تقدمها هذه السلع الاستهلاكية. وبعكس ذلك، فإن المؤسسة لا تدفع مقابل مدخلات، مثل ايجار مكتب، لانها تعطي اشباعاً مباشراً. بل تشتري المدخلات من اجل الانتاج والعائد الذي ستكسبه من توظيف تلك العوامل.

الاشباعات هي ما تسعى اليه المدخلات - لكنها تستبعد في مرحلة معينة. فالإشباع الذي يحصل عليه المستهلكون من التسلي بالعاب الحاسوب يقرر عدد البرمجيات التي يمكن للشركة بيعها، وعدد الموظفين الذين سيتلقون الطلبات، ومساحة المكاتب التي ستحتاج استئجارها. وكلما زاد نجاح برمجياتها كلما زاد انتقال منحنى الطلب على المساحات المكتبية الى اليمين. وبالتالي، يكون لزاماً على أي تحليل دقيق لطلب المدخلات ان يدرك ان طلبات المستهلكين تقرر «في النهاية» طلبات المؤسسات على المساحات المكتبية .

لا يقتصر هذا التحليل على المساحات المكتبية . فطلب المستهلكين يقرر الطلب على جميع المدخلات، بما في ذلك الأرض الزراعية، والنفط، وأفران خبز البيتزا، وحتى أساتذة الجامعات.

يشتق طلب المؤسسة على المدخلات بشكل غير مباشر من طلب المستهلك على السلع النهائية.

لذلك يتحدث علماء الاقتصاد عن الطلب على عوامل الانتاج على أنه **طلب مشتق** (derived demand). وهذا يعني أنه حين تطلب المؤسسات مُدخلاً ما، فإنها تقوم بذلك لان ذلك المُدخل يسمح لها بإنتاج سلعة يرغبها المستهلكون الان أو في المستقبل. ويبين الشكل ١٢ - ٢ كيف أن الطلب على مُدخل ما، مثل



الشكل ١٢ - ٢. يشتق الطلب على العوامل من الطلب على السلع التي تنتجها هذه العوامل.

منحنى الطلب المشتق على أرض زراعة الذرة نابع من منحنى الطلب على الذرة. فإذا انتقل منحنى طلب الذرة الى الخارج، فسوف ينتقل معه منحنى الطلب على الأرض اللازمة لزراعة الذرة . وإذا اصبح منحنى طلب الذرة غير مرن، فإن الشيء ذاته سيحدث لمنحنى الطلب على المدخلات في الشكل ب.

الأراضي الخصبة لزراعة الذرة، يجب النظر إليها على أنها مشتقة من منحنى طلب المستهلك على الذرة. وبالطريقة نفسها، فإن الطلب على المساحات المكتبية مشتق من طلب المستهلكين على البرمجيات وكل المنتجات والخدمات الاخرى التي تقدمها الشركات التي تستأجر تلك المساحات.

الطلبات على العوامل تعتمد على بعضها البعض

الانتاج جهد يقوم به فريق. فالمنشار الشريطي بحد ذاته عديم الفائدة بالنسبة لي إذا أردت أن أقطع شجرة تنوب عملاقة من نوع دوغلاس. وعامل من دون أدوات لا فائدة منه أيضاً. أما الاثنان معاً، العامل والمنشار، فإن في وسعهما قطع اخشابي بكل سهولة. بكلمة اخرى، ان انتاجية احد العوامل كاليد العاملة مثلاً تعتمد على العوامل الاخرى المستخدمة في عملية الانتاج. وهذا يعني ان من المستحيل بشكل عام حصر كمية المخرجات التي يمكن انتاجها بأي واحد من المدخلات منفرداً. فالمدخلات المختلفة تتفاعل مع بعضها البعض.

وقد بسط السير ويليام بيتي (William Petty) المسألة على النحو المذهل التالي: اليد العاملة هي والد الانتاج والارض هي أمه. ولا يمكننا تحديد ايهما اكثر اهمية لانتاج طفل - الام أو الأب. وبالمثل، فإن من المستحيل بشكل عام تحديد كم من المخرجات قد انتج بأي واحد من المدخلات على حده.

واعتماد انتاجية هذه العوامل، الأرض، واليد العاملة، والسلع الانتاجية، على بعضها البعض هو الذي يجعل مسألة توزيع الدخل أمراً معقداً. افرض انه كان لزاماً علينا في وقت من الاوقات ان نوزع كامل مخرجات الامة. فإذا انتجت الأرض وحدها ذلك القدر، والعمالة قدراً معيناً، والماكينات ما تبقى، فإن التوزيع سيكون سهلاً. وبموجب العرض والطلب، إذا انتج كل واحد من عوامل الانتاج منفرداً قدراً معروفاً، فإنه في هذه الحالة سيتمتع بثمار عمله التي لا يقاسمه فيها أحد.

لكن اعد قراءة كلمات مثل «انتج وحده»، أو «أنتج منفرداً»، وضع تحتها سطراً. فإنها تشير الى عالم خيالي من الانتاجية المستقلة، لا وجود لها في الواقع. فحين ننتج طبقاً من العجة من عمل الطباخ، وبيض الدجاج، وزبدة البقرة، وغاز الأرض الطبيعي، فكيف يمكننا الا فصل مشاركة كل واحد من هذه المدخلات ؟

لمعرفة الجواب، علينا أن ننظر الى تفاعل الانتاجيات الحدّية (التي تؤثر في الطلب) مع عوامل العرض، التي تقرر مجتمعة السعر والكمية التنافسية .

(١) وحدات من العمـالة (عمـال)	(٢) الانتاج الـكلي (بوشل)	(٣) الانتاج الحدّي للعمـالة (بوشل لكل عامـل)	(٤) سـعر المخرجـات (دولار لكل بوشل)	(٥) ايـراد الناتج الحدّي للعمالة (دولار لكل عامل)
صفر	صفر			
		٢٠.٠٠٠	٣	٦٠.٠٠٠
١	٢٠.٠٠٠			
		١٠.٠٠٠	٣	٣٠.٠٠٠
٢	٣٠.٠٠٠			
		٥.٠٠٠	٣	١٥.٠٠٠
٣	٣٥.٠٠٠			
		٣.٠٠٠	٣	٩.٠٠٠
٤	٣٨.٠٠٠			
		١.٠٠٠	٣	٣.٠٠٠
٥	٣٩.٠٠٠			

الجدول ١٢ - ٣. ايراد الناتج الحدّي لمؤسسة تعمل في ظل منافسة كاملة.

ثم احتساب ايراد الناتج الحدي للعمالة في العمود (٣) ، وذلك بإضافة وحدة اضافية واحدة من العمالة ، مع إبقاء المدخلات الاخرى ثابتة. ويمكن رؤية تناقص العوائد على شكل هبوط في انتاج العمالة الحدّي مع ازدياد عدد العمال وبقاء المدخلات الاخرى دون تغيير.

وباستخدام بيانات الانتاج مع سعر المخرجات، يمكننا أن نحسب بسهولة ناتج الايراد الحدّي للعمالة. ويبين ناتج الايراد الحدّي للعمالة كم من العائدات الاضافية حصلت عليها المؤسسة حين استخدمت وحدة اضافية من العمالة. وهي تساوي الانتاج الحدّي في العمود (٣) مضروباً بسعر المخرج التنافسي في العمود (٤).

مراجعة نظرية الانتاج

النقطة الأساسية التي سنحاول توضيحها هي : أن «الطلب على مختلف عوامل الانتاج مشتق من ايراد انتاجيتها الحدّية». وقبل بيان هذه النتيجة، سوف نراجع اساسيات نظرية الانتاج في الفصل ٦.

تبدأ نظرية الانتاج بفكرة دالة الانتاج. وتشير «دالة الانتاج» الى أقصى كمية يمكن انتاجها، من كل طريقة من طرق مزج عوامل الانتاج وفي كل معرفة تكنولوجية معينة . ويعطينا مفهوم دالة الانتاج تعريفاً دقيقاً للإنتاج الحدّي. تذكر أن «الانتاج الحدّي» لمدخل ما هو الناتج أو المُخرج الاضافي الذي يمكن الحصول عليه من زيادة وحدة واحدة من أحد المدخلات، مع بقاء المدخلات الأخرى ثابتة[٢]. وتعطينا الاعمدة الثلاثة الاولى من الجدول ١٢ - ٣ مراجعة لطريقة احتساب الانتاج الحدّي.

كعنصر أخير في هذه المراجعة. تذكر «قانون تناقص العوائد». ويبين العمود (٣) من الجدول ١٢ - ٣ ان كل وحدة تالية من العمالة تعطينا تراجعاً في الانتاج الحدّي. و«تراجع الانتاج الحدّي» هو اسم آخر لتناقص العوائد. علاوة على ذلك يمكننا استبدال الأرض بالعمالة. بتغيير مساحة الأرض مع ابقاء العمالة والمدخلات الاخرى ثابتة، ويمكننا أن نرى، بشكل عام، قانون تناقص العوائد في أثناء العمل، سواء بالنسبة للأرض أو العمالة.

ايراد الناتج الحدّي

يمكننا استخدام أدوات نظرية الانتاج لاستنباط مفهوم اساسي في نظرية التوزيع، هو **ايراد الناتج الحدّي (marginal revenue product)** (أ ن ح). افرض أننا نشغّل مصنعاً ضخماً لصناعة القمصان. ونعرف كم قميصاً يمكن لكل عامل جديد أن يضيف الى الانتاج . لكن بصفتنا مديري المصنع فإننا نريد تحقيق أقصى ربح مقاساً بالدولار، لأننا نأخذ رواتبنا نقداً وليس قمصاناً، والعمال أيضاً يريدون أن تدفع أجورهم نقداً وليس

(٢) لاحظ أن الانتاج الحدّي لأحد العوامل قد عُبر عنه بوحدات مادية من الانتاج لكل وحدة اضافية من المدخلات. لذلك فإن بعض علماء الاقتصاد يستخدمون أحياناً تعبير «الانتاج الحدّي المادي» بدلاً من «الانتاج الحدّي»، وخاصة حين يريدون تجنب احتمال اختلاطه بمفهوم سندرسه قريباً يدعى «ايراد الناتج الحدّي». وللايجاز فسوف نتجاوز كلمة «مادي»، ونختصر تعبير «انتاج حدي» بالحرفين أ ح.

ملابس. لذلك، نحتاج الى مفهوم يقيس «الدولارات» الاضافية التي تنتجها كل وحدة من المدخلات، وقد أعطى علماء الاقتصاد اسم «ايراد الناتج الحدّي» الى القيمة النقدية للناتج الاضافي الذي تعطيه وحدة اضافية من المدخلات

ايراد الناتج الحدّي للمُدخل « أ » هو الايراد الاضافي الذي تنتجه وحدة اضافية من المُدخل « أ ».

حالة تنافسية. من السهل حساب ايراد الناتج الحدّي حين تكون أسواق الانتاج تنافسية بشكل كامل. وفي هذه الحالة، يمكن ان تباع كل وحدة من الانتاج الحدّي للعامل (أ ح ل) حسب السعر التنافسي للمخرجات (س). علاوة على ذلك، وحيث أننا نتحدث عن المنافسة الكاملة، فإن السعر لا يتأثر بمخرجات المنشأة، وبالتالي، فإن السعر يكون مساوياً للايراد الحدّي (د ح)*. فإذا كان لدينا (أ ح ل) مقداره ١٠،٠٠٠ بوشل ولدينا سعر وايراد حدّي (د ح) مقداره ٣ دولارات، فإن القيمة النقدية للمخرجات المنتجة من قبل أخر عامل في المزرعة – ايراد الناتج الحدّي للعمالة (أ ن ح ل) – هو ٣٠،٠٠٠ دولار (١٠،٠٠٠ x ٣ دولارات). وهذا مبين في العمود (٥) من الجدول ١٢ – ٣. من هنا، وفي ظل منافسة كاملة، فإن كل يد عاملة تساوي بالنسبة للمؤسسة القيمة النقدية للإنتاج الحدّي لآخر واحد من العمال، وقيمة كل فدان من الأرض هي قيمة الانتاج الحدّي للأرض مضروباً في سعر المخرجات، وهكذا بالنسبة لكل واحد من عوامل الانتاج.

حالة المنافسة غير الكاملة. ما الذي يحدث ان كانت المنافسة غير كاملة، حيث منحنى طلب المؤسسة الواحدة يميل الى أسفل ؟ هنا يكون الايراد الحدّي الذي نحصل عليه من كل وحدة اضافية من المخرجات المباعة اقل من السعر، لانه يتوجب على المؤسسة أن تخفض سعر الوحدات السابقة كي تبيع وحدة اضافية. وستكون قيمة كل وحدة من الانتاج الحدّي أقل من السعر بالنسبة للمؤسسة، د ح < س.

لاستكمال مثالنا السابق، افرض ان أ ح كان ٢ دولار في حين أن السعر هو ٣ دولارات. عندها يكون أ ن ح العامل الثاني في الشكل ١٢ – ٣ هو ٢٠،٠٠٠ دولار (أ ح ل البوشل لكل عامل ضرب د ح البالغ ٢ دولار)، بدلاً من ٣٠،٠٠٠ دولار التي في حالة التنافس.

باختصار يطلق على الايراد الاضافي الذي تكسبه مؤسسة ما من وحدة اضافية من المدخلات اسم ايراد الناتج الحدّي. ويقاس بالنقد بضرب الايراد الحدي في الانتاج الحدّي للمُدخل.

يمثل ايراد الناتج الحدّي الايراد الاضافي الذي تحصل عليه مؤسسة ما من توظيف وحدة اضافية من المدخلات، مع بقاء المدخلات الاخرى ثابتة. ويعرّف بأنه الانتاج الحدّي الذي يتم الحصول عليه من بيع وحدة اضافية من المخرجات. ويصح هذا للعمالة (ل)، والأرض (أ) وغيرها من المدخلات :

ايراد الناتج الحدّي للعمالة

(أ ن ح ل) = د ح x أ ح ل

ايراد الناتج الحدّي للأرض

(أ ن ح ل) = د ح x أ ح أ

وهكذا دواليك.

وفي ظل المنافسة الكاملة، وحيث أن س = ت ح :

فإن ايراد الناتج الحدّي (أ ن ح) = س x أ ح لكل واحد من المُدخلات (ف) .

الطلب على المدخلات

بعد أن حللنا المفاهيم الأساسية نلتفت الان الى الامور التي تقرر الطلب على المدخلات. ثم نبين كيف تقرر المؤسسات التي تسعى لتحقيق أقصى ربح التركيبة المثالية للمدخلات، والتي تمكننا من اشتقاق الطلب على المدخلات.

طلب المؤسسات الساعية لتحقيق أقصى ربح على العوامل

من أين جاء الطلب على أرض زراعة الذرة المبين في الشكل ١٢ – ٢؟ وما الذي يقرر الطلب على اي من عوامل الانتاج ؟ لفهم هذه المواضيع: علينا أن نحلل كيف يمكن لمؤسسة هدفها الربح اختيار التركيبة المثالية من مدخلات الانتاج.

تصور أنك مزارع يسعى لتحقيق أقصى ربح. ويمكنك في منطقتك أن تستأجر ما تشاء من الايدي العاملة بسعر مقداره ٢٠،٠٠٠ دولار في السنة. قام المحاسب العامل لديك بتسليمك ورقة توزيع البيانات وبها البيانات المذكورة في الجدول ١٢ – ٣. فكيف تتصرف ؟

يمكنك تجربة احتمالات مختلفة. إذا استأجرت عاملاً واحداً فإن الايراد الاضافي (أ ن ح) سيكون ٦٠،٠٠٠ دولار، في حين ان التكلفة الحدّية للعامل هي ٢٠،٠٠٠ دولار، وبالتالي سيكون ربحك الاضافي ٤٠،٠٠٠ دولار. العامل الثاني سيعطيك أ ن ح مقداره

---

* استخدمت الحرف الأخير من كلمة ايراد في المختصر هنا لتمييز الايراد الحدّي (د ح) عن الانتاج الحدّي (أ ح).

۰۰۰ر۳۰ دولار لتحصل على ۱۰٫۰۰۰ دولار اضافية. العامل الثالث سيعطي مخرجات اضافية لا تزيد عائداتها عن ۱۵٫۰۰۰ دولار في حين انها ستكلف ۲۰٫۰۰۰ دولار، وبالتالي فإن استخدام عامل ثالث لن يكون مربحاً. يبين الجدول ۱۲ – ۳ ان الربح الاقصى يتحقق بإستخدام عاملين اثنين فقط. وقد توصلنا عن طريق التجربة والخطأ الى قاعدة مهمة :

تحقق مؤسسة ما اقصى ربح باستخدام عامل انتاج طالما كان «أ ن ح» لذلك المُدخل يتجاوز التكلفة الحدّية له.

بإستخدام هذا التعليل، يمكننا اشتقاق قاعدة اختيار تركيبة المدخلات المثالية: كي نحقق اقصى ربح يجب زيادة المدخلات طالما ان ايراد الناتج الحدّي للمدخل، يزيد عن التكلفة الحدّية أو سعر ذلك المُدخل.

وبالنسبة لسوق عوامل الانتاج في ظل المنافسة الكاملة، فإن هذه القاعدة أكثر بساطة. تذكر أنه في ظل المنافسة الكاملة يكون ايراد الناتج الحدّي مساوياً للسعر مضروباً في الانتاج الحدّي (أ ن ح = س x أ ح).

تركيبة المدخلات التي تحقق اقصى ربح لمؤسسة تعمل في ظل منافسة كاملة تتحقق حين يكون الانتاج الحدّي مضروباً في السعر مساوياً لسعر المُدخل.

الانتاج الحدي للعمالة x سعر المُخرج = سعر العمالة = معدل الآجر

الانتاج الحدّي للأرض x سعر المُخرج = سعر الأرض = الإيجار (الريع).

وهكذا دواليك.

يمكننا فهم هذه القاعدة من التعليل التالي : افرض ان مدخلات انتاج الذرة (أو أي صناعة تنافسية اخرى) قد جمعت في رزمة من الوحدات سعر الوحدة دولاراً واحداً ؛ دولاراً واحداً لوحدات العمالة، دولاراً واحداً لوحدات الأرض، وهلم جرا. سترغب المؤسسة في استئجار تلك الرزمات من كل مُدخل من الوحدات التي سعرها دولار والتي ستجعل الايراد المكتسب من آخر وحدة مساوياً لدولار واحد بالضبط. الايراد المتزايد هو الانتاج الحدّي (أ ح) لمدخلات الذرة مضروباً في سعر الذرة (س). وحين كانت المدخلات تضاف بحيث يصل أ ح x س الى دولار واحد بالضبط، عندها يكون ما تكلفته دولار واحد من المدخلات مساوياً بالضبط لدولار واحد من الايراد الاضافي.

قاعدة التكلفة الادنى. يمكننا اعادة ترتيب الوضع بشكل اكثر تعميماً وبطريقة تنطبق على المنافسة الكاملة وغير الكاملة في أسواق الانتاج (طالما أن أسواق عوامل الانتاج تنافسية). بإعادة ترتيب الشروط الأساسية المبينة بخط بارز اعلاه يكون لدينا ما يلي :

$$\frac{\text{الانتاج الحدّي للعمالة}}{\text{سعر العمالة}} = \frac{\text{الانتاج الحدّي للأرض}}{\text{سعر الأرض}} = \frac{1}{\text{الايراد الحدّي}}$$

افرض أنك تمتلك احتكاراً لمحطة تلفزيون بالكوابل في دنفر. إذا أردت الحصول على أقصى ربح، فإن عليك اختيار أفضل تركيبة من المدخلات، العمال، وتسهيلات لمدّ الكوابل، والشاحنات، ومعدات الفحص لخفض التكاليف الى الحد الأدنى. فإذا كان الاجر الشهري للشاحنة هو ۸۰۰۰ دولار، والتكلفة الشهرية لكل عامل هي ۸۰۰ دولار، فإن التكاليف تكون في حدها الادنى، حين يكون الانتاج الحدّي «لكل دولار من المدخلات» متماثلاً. وحيث أن تكلفة الشاحنة هي ۱۰ أضعاف سعر العمالة، فإن أ ح للشاحنة يجب أن يكون ۱۰ أضعاف أ ح العمالة.

تنص قاعدة التكلفة الادنى على ان التكاليف تكون في أدنى حدّ لها حين يكون الانتاج الحدّي لكل دولار من المدخلات متساوياً بالنسبة لكل مُدخل. ويصح ذلك بالنسبة للمنافسة الكاملة وغير الكاملة في سوق الانتاج.

ايراد الناتج الحدّي والطلب على المدخلات

بعد أن اشتققنا أ ن ح لمختلف العوامل يمكننا الان ان نفهم الطلب على عوامل الانتاج. وقد رأينا أن مؤسسة تسعى لتحقيق أقصى ربح سوف تختار كميات من المدخلات بحيث يكون سعر كل مُدخل مساوياً أ ن ح ذلك المدخل. وهذا يعني أنه يمكننا من جدول ن أ ح لأحد المدخلات أن نقرر على الفور العلاقة ما بين سعر المدخل والكمية المطلوبة من ذلك المُدخل. وهذه العلاقة هي ما نطلق عليه منحنى الطلب.

عُد بنظرك الى الجدول ۱۲ – ۳ . يبين هذا الجدول في عموده الاخير أ ن ح للعمالة المستخدمة في مزرعة الذرة. وحسب شرط تحقيق اقصى ربح، نعلم أنه حين يكون الأجر ۶۰٫۰۰۰ دولار فإن المؤسسة قد تختار وحدة واحدة من العمالة؛ وبأجر مقداره ۳۰٫۰۰۰ دولار فقد تسعى لاستخدام وحدتين؛ وهكذا.

منحنى « أ ن ح » لكل واحد من المدخلات يعطي منحنى طلب المؤسسة من ذلك المُدخل.

لقد استخدمنا هذه النتيجة في الشكل ۱۲ – ۳ لرسم منحنى الطلب على العمالة لمزرعة الذرة المذكورة في مثالنا بإستخدام البيانات المبينة في الجدول ۱۲ – ۳. اضافة الى ذلك، رسمنا

منحنى متصلاً يمر بالنقاط المختلفة لنبيّن كيف يبدو منحنى الطلب إذا ما اشتريت اجزاء من وحدات العمالة.

قاعدة الاستبدال. **قاعدة الاستبدال** (substitution rule) هي من النتائج الطبيعية لقاعدة التكلفة الادنى : فإذا ارتفع سعر أحد العوامل وبقيت اسعار العوامل الاخرى ثابتة، فإن المؤسسة ستفيد، بشكل عام، من استبدال المدخلات رخيصة الثمن بالعوامل الاغلى ثمناً. فارتفاع في سعر العمالة $س_ل$، سوف يقلل أ ح $_ل$/$س_ل$.. وسترد المؤسسات بخفض العمال، وزيادة استخدام الارض الى ان تستعيد المؤسسة تساوي الانتاج الحدّي لكل دولار من المدخلات، وتخفض بالتالي الكمية اللازمة من العمالة (ل)، وتزيد الطلب على فدادين الأرض. وارتفاع في سعر الأرض ($س_ا$) وحده، سينطبق عليه المنطق ذاته، ويؤدي الى احلال العمالة محل الأرض الاكثر تكلفة. وكما في قاعدة التكلفة الادنى، فإن قاعدة الاستبدال والطلب المشتق على العوامل ينطبق على المنافسة الكاملة وغير الكاملة في سوق الانتاج.

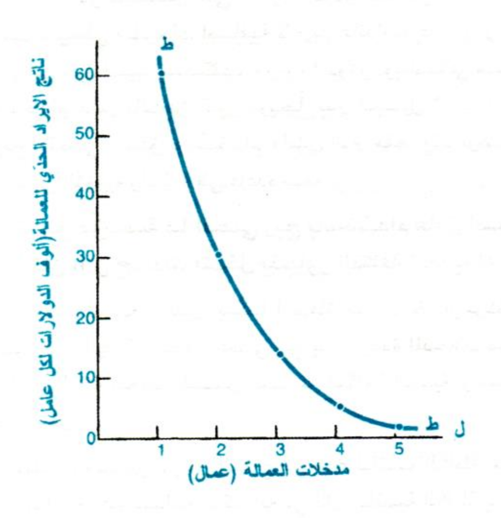
عرض عوامل الانتاج

ان تحليلاً كاملاً للعوامل المحددة لاسعار عوامل الانتاج والمداخيل لا بد ان يشمل الطلب على المدخلات التي تحدثنا عنها سابقاً كما يشمل العرض منها أيضاً . ويختلف المبدأ العام لعرض المدخلات بين مُدخل وآخر، وسوف نبحث هذا الموضوع بتعمق في الفصلين التاليين. أما الآن فسوف نستعرض بعض الملاحظات التمهيدية.

في اقتصاد السوق، يملك القطاع الخاص معظم عوامل الانتاج. الناس «يملكون» عمالتهم بمعنى انهم يتحكمون بطريقة استخدامها، لكن هذا «الرأسمال البشري» بالغ الاهمية لا يمكن شراءه هذا الايام بل استئجاره. أما الرأسمال والأرض فتملكهما - بشكل عام - الأسر وقطاعات الاعمال.

القرارات المتعلقة بعرض «العمالة» تحددها عوامل عدة، اقتصادية وغير اقتصادية. وأهم الامور التي تقرر عرض العمالة هي السعر، (أي معدل الاجر) وعوامل ديموغرافية، مثل السن، والجنس، والتعليم، وبنية العائلة. أما كمية «الأرض» والمصادر الطبيعية الاخرى فتقررها الجيولوجيا. ولا يمكن احداث تغييرات كبيرة عليها، رغم ان نوعية الارض تتأثر بطرق صيانتها، وأنماط الاستطيان فيها، وغير ذلك من التحسينات. ويعتمد عرض رأس المال على الاستثمارات السابقة التي قامت بها قطاعات الاعمال، والاسر، والحكومات. وعلى المدى القصير، يكون مخزون رأس المال ثابتاً مثله مثل الأرض، لكن على المدى الطويل يكون رأس المال حساساً للعوامل الاقتصادية مثل المداخيل واسعار الفائدة.

هل يمكننا قول أي شيء عن مرونة عرض المدخلات؟ الواقع،



الشكل ١٢ - ٣. الطلب على المدخلات اشتق من ايراد الناتج الحدّي.

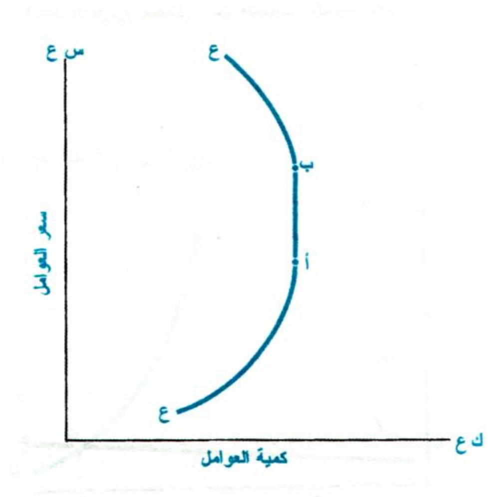
ينبثق الطلب على العمالة من ايراد الناتج الحدّي للعمالة. ويستخدم هذا الشكل البيانات الخاصة بشركة تعمل في اسواق منافسة كما هو مبيّن في الجدول ١٢ - ٣.

أن منحنى العرض قد يميل بشكل ايجابي أو أن يكون عمودياً أو حتى ان يميل بشكل سلبي. بالنسبة لمعظم عوامل الانتاج قد نتوقع ان يستجيب العرض بشكل ايجابي على سعر العامل على المدى الطويل؛ وفي هذه الحالة، فإن منحنى العرض يميل في اتجاه اليمين الى اعلى. أما عرض الأرض فيعتقد عادة بأنه لا يتأثر بالسعر، ويكون منحنى العرض عمودياً. وفي بعض الحالات الخاصة، حين يزداد احد العوامل، فقد يعرض المالكون كمية أقل بسبب ارتفاع اجرهم، وبالتالي فإن منحنى عرض العمالة قد يرتد الى الخلف عند ارتفاع معدلات الاجور، بدلاً من أن يستمر صاعداً الى الأعلى .

وقد بينا في الشكل ١٢ - ٤ مختلف المرونات المكنة لعرض عوامل الانتاج وهو المنحنى ع ع .

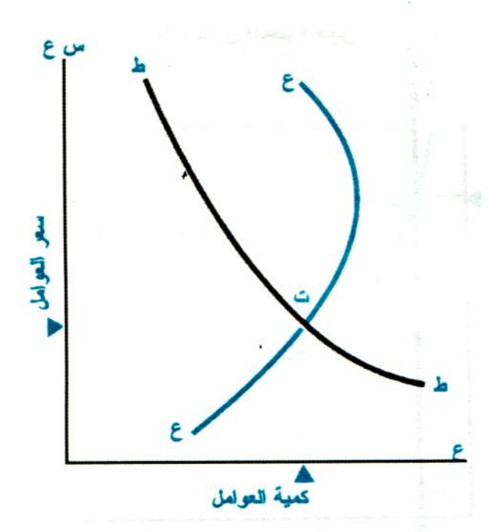
تقرير سعر عوامل الانتاج بالعرض والطلب

ان تحليلاً وافياً لتوزيع الدخل لا بد ان يشتمل على عرض وطلب عوامل الانتاج. وقد قدمنا في الاجزاء الاولى من هذا الفصل الأسس التي يقوم عليها تحليل الطلب، ووصفاً موجزاً للعرض.




الشكل ١٢ - ٤. منحنى عرض عوامل الانتاج.

يعتمد ما هو معروض من عوامل الانتاج على صفات العوامل وخيارات مالكيها. بشكل عام، يستجيب العرض ايجابياً للسعر؛ كما في المنطقة الواقعة أسفل أ. أما بالنسبة للعوامل ذات العرض المحدود ، مثل الأرض، فإن منحنى العرض سيكون غير مرن بالكامل، كما في المنطقة الواقعة ما بين ب الى أ. في بعض الحالات الخاصة، حين يزيد ارتفاع سعر أحد العوامل من دخل مالكه بقدر كبير، كما هو الحال بالنسبة للعمالة والنفط، فإن منحنى الطلب قد ينحني الى الخلف كما في المنطقة الاعلى من ب.



الشكل ١٢ - ٥. يتقاطع منحنيا عرض العوامل والطلب المشتق لتقرير اسعار العوامل وتوزيع الدخل.

تتحدد اسعار عوامل الانتاج من خلال تفاعل العرض والطلب عليها. فإذا ازداد الطلب على عامل غير مرن العرض، مثل الأرض، عندها سيرتفع الدخل الكلي لذلك العامل . وبالمثل ، فإن العرض أو الطلب على الشاحنات أو برامج الحاسوب أو ابنية المكاتب سوف يؤثر على أسعارها والكميات المباعة منها. عند أي نقطة يؤدي ارتفاع في الطلب الى خفض الكميات المعروضة والدخل الكلي لذلك العامل ؟

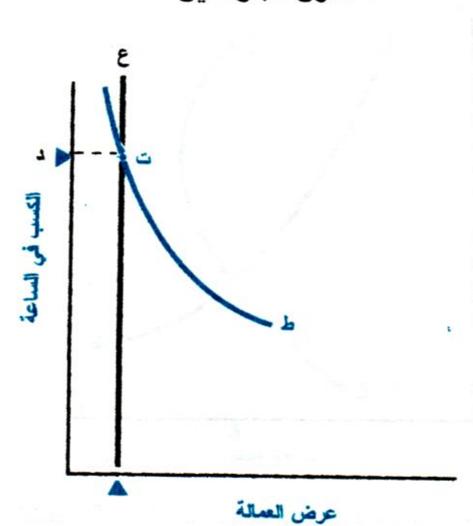
وقد بينا أنه بالنسبة لأسعار بعض العوامل، فإن الشركات التي تسعى الى تحقيق أقصى ربح، قد تختار تركيبة المدخلات وفقاً لايرادا الناتج الحدّي لها . وحين يهبط سعر الأرض، فإن كل مزارع سيقوم باحلال اجزاء من الأرض بدل مدخلات اخرى مثل العمالة، أو المكننة، أو الأسمدة. لذلك، فإن كل مزارع سوف يبدي طلباً على الارض الصالحة لزراعة الذرة مماثلاً لما في الشكل ١٢ - ٢ (ب).

كيف نحصل على «طلب السوق» من المدخلات (سواء كانت تلك أرضاً لزراعة الذرة أو عمالة غير ماهرة ، أو حاسوبات) ؟ نجمع الطلبات الفردية لكل واحدة من المؤسسات. وهكذا، وعند سعر معين نجمع طلبات المؤسسات كلها على الأرض حسب ذلك السعر؛ ونفعل الشيء ذات بالنسبة لكل سعر آخر. بكلمة اخرى، «نجمع افقياً جميع منحنيات الطلب الفردية للمؤسسات للحصول على منحنى طلب السوق من مُدخل؛ ما»[٣]. ونتبع الاجراء ذاته لأي مُدخل آخر، ثم نأخذ المجموع الكلي للطلبات المشتقة التي قدمتها قطاعات الاعمال كلها لمعرفة طلب السوق من كل مُدخل. وفي كل حالة من الحالات يكون الطلب المشتق على الجرارات أو العمالة غير الماهرة، أو اي مُدخل آخر قائماً على ايراد الناتج الحدّي للمُدخل المعني. يبين الشكل ١٢ - ٥ منحنى طلب عام لأحد عوامل الانتاج ممثلاً بالمنحنى ط ط.

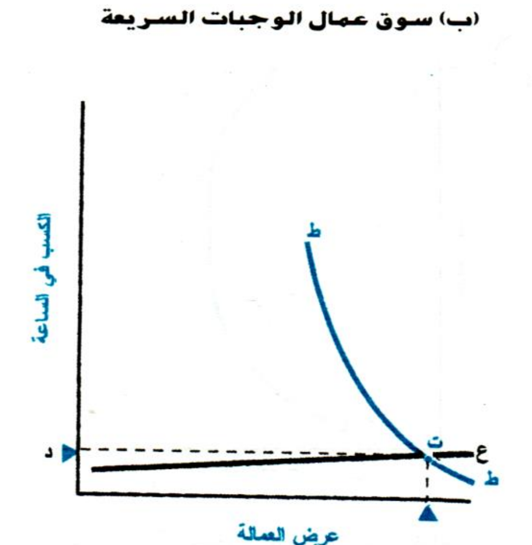
يمكننا القيام بالعملية ذاتها لجميع العروض الفردية في السوق كل على حده. أي عند كل مستوى من اسعار العامل الانتاجي فاننا نجمع افقياً كل الكميات المعروضة للحصول على عرض السوق». ومنحنى العرض الافتراضي لعامل الانتاج هو ع ع في الشكل ١٢ - ٥ .

(٣) لاحظ أن عملية جمع منحنيات الطلب على العوامل بشكل أفقي تماثل تماماً الأجراء الذي اتبعناه للحصول على منحنيات طلب السوق بالنسبة للمستهلكين في الفصل ٥.





(ب) سوق عمال الوجبات السريعة



الشكل ١٢ - ٦. أسواق الجراحين وعمال الوجبات السريعة

في (أ)، نرى تأثير العرض المحدود للجراحين : مخرجات ضئيلة وكسب عالٍ للجراح. ماذا سيكون التأثير على كسب الجراحين الكلي وعلى سعر العملية الجراحية إذا ما أدت اصلاحات في مجال الصحة الى زيادة ما هو معروض من الجراحين؟

في (ب)، انفتاح المجال وانخفاض المهارات المطلوبة تسمح بعرض ذي مرونة عالية. فتهبط الاجور بحدة ويرتفع الاستخدام. ما هو التأثير على الأجور (د) والاستخدام إذا ما سعى المزيد من المراهقين للحصول على عمل ؟.

«يتحقق سعر التوازن لمدخلات الانتاج في سوق تنافسي عند المستوى الذي تتساوى فيه الكميات المعروضة مع الكميات المطلوبة». وهذا موضح في الشكل ١٢ – ٥، حيث يتقاطع منحنى الطلب المشتق لاحد عوامل الانتاج، مع منحنى العرض في النقطة ت. عند ذلك السعر، وعنده فقط، متساوي الكمية التي يعرضها مالكو عامل الانتاج – عن طيب خاطر – مع الكمية التي يكون المشترون على استعداد لشرائها. وإذا كان السعر منخفضاً فإن الطالبين المتلهفين للحصول على عامل الانتاج سوف يرفعون السعر. ما الذي يحدث إذا كان السعر فوق مستوى التوازن ؟

الشرائح الصغيرة والأيدي الكثيرة يمكننا تطبيق هذه المفاهيم على عاملي انتاج في السوق لمعرفة سبب التباين الكبير في المداخيل. يبين الشكل ١٢ – ٦ سوق نوعين من أنواع العمالة : الجراحون وعمال الوجبات السريعة. عرض الجراحين محدود للغاية بسبب ضرورة الحصول على ترخيص طبي وطول مدة الدراسة والتدريب؛ ونتيجة لذلك لا يوجد في الولايات المتحدة سوى ٥٠٫٠٠٠ جراح ممارس. والطلب على الجراحين والعاملين في مجال الرعاية الصحية يتصاعد بسرعة. والنتيجة هي أن الجراح يكسب ما معدله ٣٠٠٫٠٠٠ دولار في السنة. أضف الى ذلك ان ازدياد الطلب سينجم عنه زيادة حادة في الكسب مع زيادة ضئيلة في المُخرجات.

على الجانب الاخر من مقياس الكسب نجد عمال الوجبات السريعة، الذين لا يتطلب عملهم أية مهارة أو متطلبات تعليمية، وهو مفتوح امام أي شخص تقريباً. والعرض مرن للغاية، وقد نما عدد المشتغلين فيه من ١٫٥ مليون عامل في العام ١٩٧٠ الى ٢٫٥ مليون عامل في ١٩٩٣. الاجور قريبة من الحدّ الادنى بسبب سهولة الدخول الى هذا السوق ومعدل ما يكسبه من يعمل بدوام كامل هو ١٢٫٠٠٠ دولار في السنة. فما هو سبب هذا الفارق الشاسع بين ما يكسبه الجراحون والعاملون في الهامبرجر؟ انه وبشكل أساسي نوعية العمل، وليس عدد الساعات.

الاغنياء والاخرون. قد يكسب احد اعضاء «فوربس ٤٠٠» ٥٠ مليون دولار كفوائد، وأرباح على الأسهم، وغير ذلك من أشكال الدخل من أملاكه،في حين تكسب الاسرة المتوسطة اقل من

١٠٠٠ دولار سنوياً من ثروتها المالية .

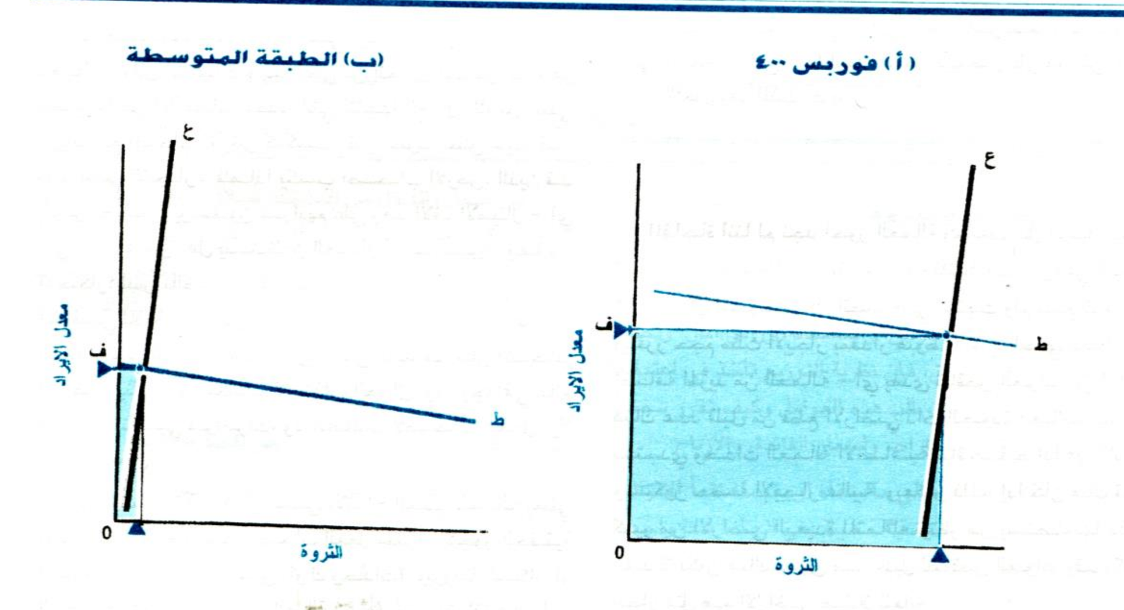
ويشرح الشكل ١٢ – ٧ هذا الفارق. ولا يحصل الاغنياء على معدل اعلى بكثير – من الارباح على أسهمهم وسنداتهم – مما تحصل عليه الطبقة الوسطى. لكن الاغنياء يملكون قاعدة من الثروة أكبر بكثير يكسبون منها. ويبين المستطيل المظلل في الشكل ١٢ – ٧ المكاسب الرأسمالية لكلا المجموعتين. هل يمكنك ان ترى كيف ان حجم الثروة، وليس معدل العوائد هو ما يجعل المستطيل الخاص بأكثر الناس ثراء كبيراً الى هذا الحدّ.

هذان المثالان يبينان أن أسعار العوامل ومداخيل الناس لا يتقرران بفعل الحظ وحسب. بل ان قوى العرض والطلب تعمل على إيجاد ايرادات عالية لعوامل قد يكون عرضها محدود أو أن الطلب عليها عالٍ ، كما نعكس في ايراد الناتج الحدّي العالي. فإذا أصبح أحد العوامل كالجراحين مثلاً اكثر ندرة، بسبب تخصيص المزيد من الدخل للعمليات الجراحية في حين أن عدد الجراحين محدود، عندها سيرتفع سعر هذا العامل، وسيتمتع الجراحون بدخل اعلى. إلا أنه، إذا انخفض الطلب على بعض المجالات مثل الطب العقلي – ربما لأن الكونغرس وشركات التأمين قد قرروا خفض تغطية الطب العقلي، أو لأن البدائل القريبة مثل الباحثين الاجتماعيين وعلماء النفس قد جذبوا المرضى لجهتهم، أو لأن الناس لم يعودوا راغبين في طلب المشورة – فإن دخل أطباء الامراض العقلية سوف يهبط. المنافسة تعطي، والمنافسة تأخذ.

توزيع الدخل القومي

مع فهمنا الجديد لنظرية الانتاجية الحدّية، صار في مقدورنا العودة الى مسألة أثرناها في بداية هذا الفصل. كيف يمكن للأسواق، في عالم من التنافس الشديد، توزيع الناتج القومي بين اثنين أو أكثر من عوامل الانتاج؟

طرح جون باتس كلارك (John Bates Clark) –وهو عالم اقتصاد بارز من جامعة كولومبيا – نظرية مبسطة عن توزيع عامل الدخل في بداية هذا القرن – يمكن تطبيقها على الاسواق التنافسية ، على أي عدد من المنتجات النهائية ومدخلات عوامل الانتاج. لكن قد يكون من الأسهل على الفهم إذا ما درسنا عالماً مبسطاً، ليس فيه سوى سلعة واحدة، تحفظ كل ما يتعلق بها من حسابات بقيمة حقيقية. قد تكون السلعة ذرة أو سلة من السلع، لكننا سنسميها ك. كما أن تحديد السعر بحيث يساوي واحد،



الشكل ١٢ – ٧. الفروقات في الكسب من الممتلكات

أكثر الناس ثراء في (أ)، يجلبون اموالاً أكبر بكثير الى السوق. ولأنهم يستثمرون في مجالات فيها مجازفة اكبر فإن الطلب على استثماراتهم يحقق ايرادات اعلى قليلاً من استثمارات الطبقة الوسطى. المستطيلان المظللان يمثلان ناتج الثروة ومعدل الايراد ويعطيان مقدار الدخل السنوي من الأملاك.

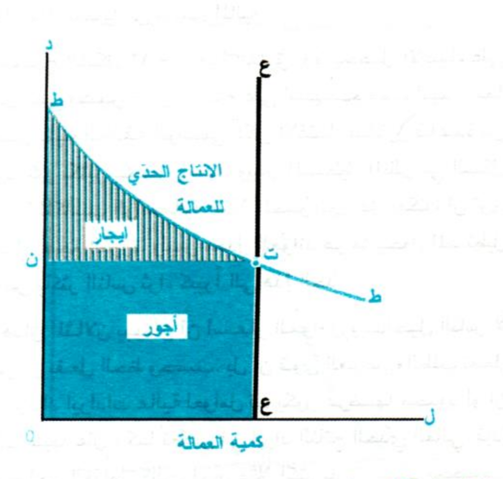
يمكننا من اجراء نقاشنا كله بتقديرات حقيقية معزولة عن الأمور النقدية، وبتقدير ان قيمة المخرجات هو ك ومعدل الاجر هو الأجر الحقيقي مقيّم بالسلع أو ك. في هذه الحالة تخبرنا دالة الانتاج كم من ك سوف ينتج مقابل كل كمية من ساعات العمل (ل)، وكل كمية من فدادين الأرض المتماثلة (أ). لاحظ انه بسبب كون س = ١، ففي ظل منافسة كاملة يكون أ ن ح = أ ح x س = أ ح x ١ = أ ح والأجر أ ح ل.

يعلل كلارك مفهومه على النحو التالي: يكون الانتاج الحدّي لأول واحد من العمال كبيراً؛ لأن لديه مساحة كبيرة من الأرض يعمل بها. العامل الثاني يكون انتاجه الحدّي أقل قليلاً. لكن العاملين متماثلان، لذلك يجب أن يحصلا على الأجر نفسه بالضبط. فأي اجر هو؟ الانتاج الحدّي للعامل الأول؟ الانتاج الحدّي الأقل قليلاً للعامل الثاني؟ أم متوسط هذين الانتاجين الحدّيين ؟

في ظل منافسة كاملة، وحين يكون لمالكي الأرض مطلق الحرية في استخدام اي عدد يريدون من العمال، يكون الجواب سهلاً: فمالكو الأرض لن يستخدموا العامل الثاني إذا كان الأجر الدارج في السوق يتجاوز الانتاج الحدّي للعامل الجديد. لذلك، فإن منحنى طلب العمالة، سيضمن أن يتلقى جميع العمال معدل أجر يساوي الانتاج الحدّي للعامل الاخير.

لكن هناك فائضاً في الناتج الكلي يزيد عن فاتورة الاجور؛ لان للعمال الأوائل انتاجات حدّية اعلى من العامل الاخير. فما هو مصير فائض الانتاجات الحدّية التي أنتجها العمال الأوائل؟ تبقى الزيادة مع أصحاب الأرض كمكسب متبقٍ، سوف نطلق عليها فيما بعد اسم «الايجار». فلماذا يكسب اصحاب الأرض، الذين قد يكونوا جالسين يرشفون شرابهم على بعد آلاف الاميال - أي شيء من الأرض؟ هل يستغلون العمال أم يمارسون نوعاً من الاحتكار؟ ليس بالضبط. فكل صاحب أرض هومشارك في السوق التنافسي للأرض. ويؤجرها حسب افضل سعر دارج في السوق. وكما ينافس العمال عمالاً آخرين على الوظائف، فإن أصحاب الأراضي ينافسون بعضهم لاجتذاب العمال. ولا يوجد في عالم كلارك التنافسي مؤامرات، ولا اتحادات لأصحاب العمل، ولا نقابات للعمال.

يبين الشكل ١٢ - ٨ أن منحنى الانتاج الحدّي للعمالة يعطي منحنى طلب (ط ط) جميع أصحاب العمل مقدراً بالأجور الحقيقية (بالذرة، أو سلة سلع السوق، أو ك وحدات). ويزودنا السكان أو القوى العاملة بالمعروض من العمالة (ع ع)، وتتحقق نقطة التوازن في ت. اجمالي الاجور المدفوعة للعمالة أعطيت كالتالي: د x ل (مثلاً، إذا كانت د = ٥، ل = ١ مليون، فإن مجموع الاجور هو ٥ مليون)؛ وهذا مبين في المساحة الداكنة في المستطيل «ع ت ن صفر».



الشكل ١٢ - ٨. مبدأ الانتاج الحدّي هو الذي يقرر عامل توزيع الدخل.

تمثل كل شريحة عمودية الانتاج الحدّي لتلك الوحدة من العمالة. ونحصل على اجمالي الناتج القومي بجمع الشرائح العمودية كلها الى ان نصل اجمالي عرض العمالة في ع ع.

ويقرر مبدأ الانتاج الحدّي طريقة توزيع المخرجات. ومجموع الاجور هو المستطيل الاسفل (الذي يساوي معدل الاجر صفر ن مضروباً في العمالة صفر ع). أما إيجار الأرض فيحصل على ما تبقى بعد دفع الأجور وهو المثلث «ت ط ن».

المفاجأة أننا لم نجد أجور العمالة وحسب، بل أيضاً الدخل المتأتي من إيجار الأرض. يقيس شبه المثلث «ت ط ن» في الشكل ١٢ - ٨ كل المخرجات الفائضة التي انتجت ولم تدفع كأجور. ويتقرر حجم مثلث الإيجار بمقدار هبوط الانتاج الحدّي للعمالة مع إضافة المزيد من العمالة - أي بمدى تناقص العوائد. وإذا كان هناك عدد قليل من قطع الأراضي ذات الجودة العالية، عندها ستبدي وحدات العمالة الاضافية تناقصاً حاداً في الايراد وستكون حصة الايجار عالية. وبعكس ذلك، إذا كان هناك قدر كبير من الأراضي البعيدة المتماثلة تنتظر من يستصلحها فقط، فقد لا يكون هناك سوى ميل قليل لتناقص العوائد وقد يكون إيجار مثل هذه الأراضي ضئيلاً للغاية.

لقد رسمنا الشكل ١٢ - ٨ بحيث تكون أجور العمالة أكبر بمقدار ٣ أضعاف من إيجار الأرض. وعلاقة ٣ الى ١ ما بين دخل العمالة والدخل من الاستثمارات تعكس حقيقة أن الاجور والرواتب تشكل ثلاثة أرباع الدخل القومي.

نظرية الانتاجية الحدّية وتعدد المدخلات

تمثل نظرية الانتاجية الحدّية خطوة عظيمة الى الامام في مجال فهم تسعير مختلف المدخلات. لاحظ اضافة الى ذلك أن وضع الأرض والعمالة يمكن أن يعكس للحصول على نظرية كاملة للتوزيع. ولتبديل ادوار العمالة والأرض، ابق العمالة ثابتة، واضف وحدات متتابعة من الأرض المتغيرة الى العمالة الثابتة. احسب الانتاج الحدّي لكل فدان اضافي من الأرض.

بعد ذلك ارسم منحنى طلب يبين كم فداناً سيطلب مالكو العمالة من الأرض، حسب كل معدل من معدلات السعر. في الصورة الجديدة من الشكل ١٢ – ٨ التي سوف ترسمها، ستجد نقطة توازن جديدة ت$_1$. عرّف مستطيل الايجار الذي سوف يقرره الانتاج الحدّي. وبيّن مثلث اجور العمالة المتبقي. أخيراً، لاحظ التماثل التام بين العاملين سيبين لك الرسم البياني الجديد أن علينا أن ننظر الى طريقة توزيع حصص كل واحد من عوامل الانتاج، على أنها تتقرر وفي الوقت نفسه بإنتاجاتها الحدّية المترابطة .

هذا ليس كل شيء. بدلاً من العمالة والأرض، افرض ان العاملين الوحيدين هما العمالة وبعض السلع الانتاجية المتنوعة. افرض أن دالة انتاج متصلة ربطت ما بين ك والعمالة والسلع الانتاجية وان لهذه الدالة الخصائص العامة ذاتها التي لها في الشكل ١٢ – ٨. في هذه الحالة؛ يمكنك اعادة رسم الشكل ١٢ – ٨ وتحصل على الصورة نفسها لتوزيع الدخل ما بين العمالة والسلع الانتاجية. الحقيقة أننا نستطيع القيام بالعملية ذاتها بثلاثة أو أربعة عوامل انتاج، أو أي عدد آخر من العوامل.

في الأسواق التنافسية، يتقرر الطلب على المدخلات بالإنتاج الحدّي للعوامل. وفي الحالة المبسطة حين ندفع ثمن أحد العوامل حسب مخرجاته ، فإننا نحصل على ما يلي :

الأجر = الانتاج الحدّي للعمالة

الإيجار = الانتاج الحدّي للأرض

وهكذا دواليك بالنسبة لأي عامل. وهذا يوزع ١٠٠ بالمئة من المخرجات، لا أكثر ولا أقل، بين جميع عوامل الانتاج.

من هنا نرى أن النظرية الشاملة لتوزيع الدخل تتساوق مع التسعير التنافسي لأي عدد من السلع التي يتم انتاجها باي عدد من العوامل. وتبين هذه النظرية البسيطة والفعالة كيف يرتبط توزيع الدخل مع الانتاجية في اقتصاد ذي سوق تنافسي.

الان، وبعد أن تسلحنا بالمبادىء العامة التي يقوم عليها تسعير عناصر الانتاج وتقرير كيفية توزيع الدخل، يمكننا العودة الى نقاشنا التفصيلي عن السمات الخاصة لثلاثة أسواق رئيسية – الأرض، والعمالة، ورأس المال.

ملخص

أ – توزيع الدخل والثروة

١ – تعنى نظرية التوزيع بمسألة اساسية هي «لمن» توزع السلع الاقتصادية المنتجة. وفي دراستنا لطريقة تسعير مختلف عوامل الانتاج : الأرض، والعمالة، ورأس المال، وتحمل المخاطرة، في السوق، فإن نظرية التوزيع تأخذ في اعتبارها طريقة ترابط عرض وطلب هذه العوامل وكيف تقرر مختلف أنواع الاجور، والايجارات، وأسعار الفائدة، والأرباح.

٢ – يشير الدخل الى اجمالي ما يتلقاه أو يقبضه نقداً الافراد أو الأسر خلال فترة زمنية معينة (في العادة سنة واحدة). ويتكون الدخل من مكاسب العمل، والدخل من الأملاك، وما تقدمه الحكومة كدفعات تحويلية. وتتكون الثروة من القيمة النقدية الصافية للأصول المملوكة في زمن معين. لاحظ أن الثروة هي رصيد مخزون، مثل ماء خلف سد، في حين أن الدخل هو تدفق نقدي خلال فترة زمنية، مثل ماء في نهر.

٣ – يتكون الدخل القومي من: ما تكسبه العمالة مقابل ما تقدمه من عمل والدخل من الاملاك خلال سنة واحدة. تأخذ الحكومة قسطاً من الدخل القومي على شكل ضرائب. وتعيد توزيع جزء مما جمعته على شكل دفعات تحويلية. الدخل الفردي بعد الضريبة يشمل العوائد المتحصلة من جميع عوامل الانتاج – العمالة والأملاك – التي يمتلكها الفرد، زائد الدفعات التحويلية من الحكومة، ناقص الضرائب.

ب – الانتاجية الحدّية وسعر المدخلات

٤ – لفهم الطلب على عوامل الانتاج علينا أن نحلل الانتاج والطلب المشتق على العوامل. الطلب على عوامل الانتاج طلب مشتق: فنحن نطلب أفراناً وأرضاً لزراعة القمح، ليس لأننا نريدها هي بحد ذاتها، بل من أجل الفطائر والخبز التي يمكنها انتاجها للمستهلكين. وتشتق منحنيات طلب عوامل الانتاج من منحنيات الطلب على السلع، وارتفاعاً في منحنى طلب سلعة نهائية يتسبب في تحول مماثل في منحنى طلب مشتق على العامل ذي العلاقة؛ وازدياد عدم المرونة في طلب سلعة

مـا يؤدي الى زيادة عدم المرونة في الطلب على عـامل الانتـاج المشتق .

٥ – طالعنا في الفـصـول الاولى مـفـهـوميّ دالة الانتـاج والانتـاج الحدّي. الطلب على احد عـوامل الانتـاج يستنبط من ايراد الناتج الحـدّي (أ ن ح)، الذي يعـرّف بأنه الايراد الاضـافي المكتسب من توظيف وحـدة اضافية من العـوامل. ويسـاوي «أ ن ح»، في أي سوق، الايراد الحدّي المكتسب من بيع وحدة إضافية مضروباً في الانتاج الحدّي لاحد المدخلات (أ ن ح = د ح x أ ح). وبالنسبة الى المؤسسات التنافسية فإن هذه المعادلة تُبسّط لتصبح أ ن ح = س x أ ح لأن السعر يساوي الايراد الحدّي.

٦ – تحقق مؤسسة ما أقصى ربح (وتقلل التكلفة الى ادنى حدّ) حين تجعل «أ ن ح» لكل عـامل من عـوامل الانتـاج مـسـاوياً للتكلفة الحـدّية لذلك العـامل، والتي هـي سـعـر ذلك العـامل. ويمكن صياغة ذلك بشكل مماثل كشرط يكون فيه ايراد الناتج الحدّي (أ ن ح) لكل دولار متساوياً في كل مدخل. ويجب أن يصح هذا في التـوازن أيضـاً لأن أي صـاحب عـمل يسـعـى لتحقيق أقصى ربح، سوف يستأجر أي عامل انتاج الى الحد الذي يكون فيـه ايراد الناتج الحدي لذلك العـامل مـسـاوياً بالضبط لتكلفة ذلك العامل.

٧ – للحـصـول على طلب السـوق من احد عـوامل الانتـاج، نجـمع أفقياً منحنيات طلب جميع المؤسسات. ويقرر هذا، مع منحنى العرض الخاص بذلك العامل، توازن العرض والطلب. تكون الكميات المطلوبة والمعروضة من عامل الانتاج متساوية تماماً حسب سعر السوق – فقط عند نقطة التوازن لا يكون لسعر العامل اي ميل للتغيير.

٨ – يمكن تحليل الطريقـة التي يتم بهـا توزيع الدخل بين مـختلف عوامل الانتاج بالاستناد الى نظرية الانتاجية الحدية المنافسة بين العـديد من مـلاك الارض والعـمـال، تدفع سـعـر عـوامل الانتـاج لأن تصبح مساوية لانتاجاتها الحـدّية. وهذه العملية توزع ١٠٠ بالمئـة من الناتج دون نقص أو زيادة. ويمكن لأي عامل انتاج وليس العمالة فـحسب أن يكون عـاملاً متـغيراً. وحيث أن كل وحدة من أي عامل انتاج تحصل فقط على أجر مقداره الانتاج الحدّي (١ ح) «لآخر» وحدة جرى استئجارها، فـإن هناك فـائضـاً يتـبقى من الانتـاجات الحـدّية للمدخـلات الاولى. ويسـاوي البـاقي بالضـبط مـداخـيل عـوامل الانتـاج الاخرى حسب تسعير الانتاجية الحدّية. من هنا، فإن نظرية الانتاجية الحدّية لتوزيع الدخل تعطي صورة منطقية كاملة لتـوزيع الدخل في ظل المنافسـة الكاملة، رغم أنهـا نظرية مبسطة.

مفـاهيم للمراجعـة

– توزيع الدخل.
– الدخل، الثروة
– الدخل القومي
– الدفعات التحويلية
– الدخل الشخصي
– الانتاج الحدّي، ايراد الناتج الحدّي.

– الطلب المشتق
– ايراد الـنـاتج الحدّي للمدخـل ف =
أ ن ح ف = د ح x أ ح ف
= س x أ ح ف بالنسبة للمؤسسـات المنافسة.
– نظرية التوزيع الشامل
– مستطيل أ ح، مثلث الايجار المتبقي.

– الطلب على عوامل الانتاج في ظل المنافسة :
أ ح ف x س = سعر العامل ف والذي يعطينا قاعدة التكلفة الادنى :
(أ ح ل) / (س ل) = (أ ح ١) / (س ١) = ...
= ١ / الايراد الحدّي

أسـئلة للمناقشـة

١ – عرّف الانتـاج الحـدّي وايراد الناتج الحـدّي بالنسبـة لاحد مزارعي الذرة. ما هي وحدات كل واحد منهما؟ اعط تفسيراً معقولاً عن السبب في أن تحقيق أقصى قدر من الربح يتطلب أن يكون ايراد الناتج الحدّي لعامل الانتاج مساوياً لسعره.

٢ – سمي المُخرج النهائي لكل واحد من عوامـل الانتاج التالية :
– علمـاً أن البند المذكور هو طلب مـشـتق : أرض لزراعـة القـمح، البنزين، حـلاق، آلة لصنع أدوات التـزلج، مـعـصـرة لعنب النبيذ، كتاب مدرسي عن الاقتصاد.

٣ – في نظرية الانتاجية الحدّية المبّينة في الشكل ١٢ – ٨. اجعل الأرض هي العـامل المتـغـير بدلاً من العـمـالة. ارسم شكلاً جديداً واشرح نظرية الانتـاجيـة الحـدّية في الرسم البياني الجديد. ما هو عامل الانتاج المتبقي؟

٤ - بين الخطأ في كل واحد من البيانات التالية :

أ - يحسب الانتاج الحدّي وكأنه الناتج المتوسط للعامل الواحد.

ب - نظرية التوزيع بسيطة. فأنت تحسب ببساطة انتاج كل واحد من عوامل الانتاج، ثم تعطي كل واحد من هذه العوامل حصته من المخرجات.

جـ - في ظل المنافسة، يدفع للعمال قيمة كامل المخرجات المنتجة ناقصاً تكلفة المواد الخام.

٥ - افرض أن الناتج القومي ينمو بشكل أسرع من اجمالي مدخلات العمالة في كل عقد. فإذا بقيت حصة الأجور من الناتج القومي عند المستوى ذاته ، بيّن أن من الضروري رفع نسبة الأجر الحقيقي.

٦ - اعتاد قادة العمال القول، «لا انتاج من دون أيد عاملة، لذا يحق للعمال أخذ الانتاج كله». وقد يرد المدافعون عن رأس المال بالقول، «اسحب كل السلع الانتاجية، ولن يحفر العمال بأيديهم سوى قدر ضئيل من الأرض، عملياً، الانتاج كله يخص رأس المال».

حلل جوانب الخطأ في هذه الأقوال. ان كنت ستقبل بهذه الحجج، بين أنها قد توزع ٢٠٠ أو ٣٠٠ بالمئة من المخرجات على اثنين أو ثلاثة من عوامل الانتاج في حين لا يمكن توزيع اكثر من ١٠٠ بالمئة. كيف تستطيع نظرية كلارك عن الانتاجية الحدّية أن تحل هذا الخلاف؟

٧ - ارسم منحنيات العرض والطلب لسوق النفط. الان، افرض أن اختراع سيارة كهربائية عملية، نقل منحنى الطلب على النفط بعيداً. ارسم منحنى الطلب الجديد ونقطة التوازن الجديدة. صف النتيجة بالنسبة لسعر النفط، والكمية المستهلكة، والدخل الكلي لمنتجي النفط.

٨ - تأمل نظرية توزيع الانتاج الحدّي في الشكل ١٢ - ٨. إذا زادت الهجرة من عدد الايدي العاملة المعروضة، فإن الاقتصاد سينقل منحنى الطلب على العمالة الى أسفل فهل سيؤدي ذلك الى هبوط اجور الأرض ؟ (بين ان الجواب هو نعم). هل سيرتفع ايجار الأرض؟ (بين أيضاً أن الجواب هو نعم). هل يمكنك توضيح ما سيحدث الى المساحة الكلية المطلقة لمستطيل الأرض في الشكل ١٢ - ٨، علاوة على حصة العمالة من الدخل الكلي (بين أن الاجوبة نعم ولا على التوالي).

٩ - ادرس الشكل ١٢ - ٦. إفرض أن اصلاحاً في مجال الصحة قد نقل اجمالي الطلب بعيداً عن الهامبرجر ولصالح الرعاية الصحية. ارسم منحنيات الطلب الجديدة والتوازنات الجديدة. صف النتيجة بالنسبة للأجور، والوظائف، والدخل الاجمالي للجراحين وعمال الوجبات السريعة.

الفصـــــل ١٣

الأجـــور وســـوق العمـــل

العمل هو لعنة الطبقة السكيرة

أوسكار وايلد

العمـال ليسـوا مـجرد عـامل الانتـاج. فـهم أناس لديهم عـائلات، ورغبات، وحاجات أبعد من مجرد تقديم مُدخل العمالة للاقتصاد. وهذا هو السبب في أننا نشعر بالقلق عل نوعية الوظائف وكميتها، وفي أن مـعدل البطالة هو من الـهمـوم الاجتـمـاعـيـة المركـزية، وأن سـوق العمل هو مـصـدر دائم للخـلافـات، والنزاعات الاجتـمـاعـيـة، والاضطرابات السياسية. وقد شهد القرن الاخير مواجهات ضارية بين القوى العاملة ورأس المال حول الاجور، وشروط العمل، والحق في التنظيم، وتناضل الاقليات والنسـاء اليوم من اجل المسـاواة في الأجور والحصول على الوظائف الجيدة.

يستطلع هذا الفصل طريقة تعيين الاجور في اقتصاد السوق. ويراجـع القـسـم (أ) الامـور التي تقـرر الاجـور في ظل اوضـاع تنافسية، ويركز بشكل أساسي على الطلب . ويحلل الجزء الثاني المشكلة الشائكة للتمييز العرقي والجنسي من قبل اصحاب العمل في سـوق العـمـالة. نلتـفت بعـد ذلك ناحـيـة عـرض العـمـالـة في الأسواق. ويدرس الجزء الثالث القضايا الاساسية لعرض العمالة في الأسواق التنافسية. وننهي فصلنا بإستعراض نقابات العمال، وهي احدى الوسائل التي تمكن العمال من فرض سيطرة جماعية على عرض عمالتهم.

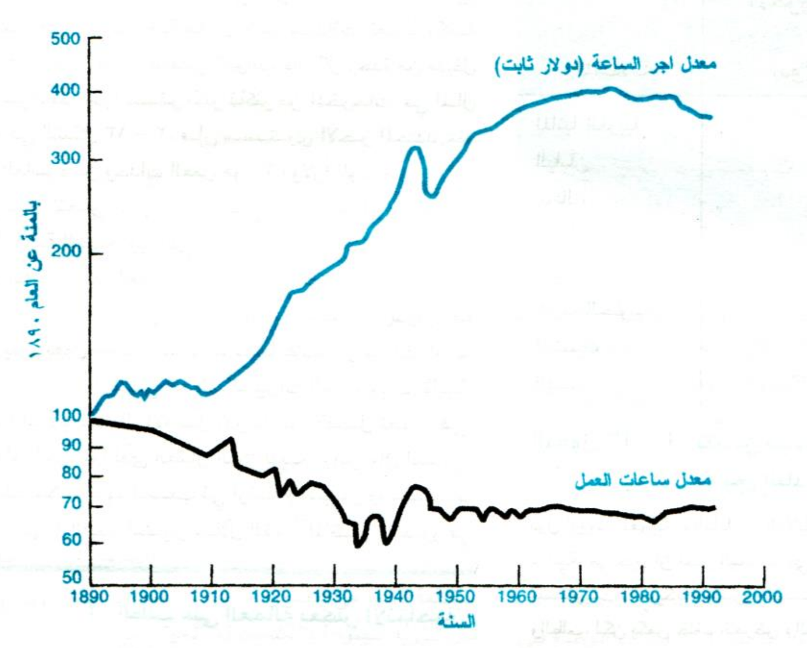
أ تقرير الاجور في ظل المنافسة الكاملة

المستوى العام للأجور

رغم وجـود تبـاين هـائل في الدخل في أي اقـتـصـاد، فـإن علمـاء الاقتصـاد ينظرون الى معدل الاجور كمؤشر جيد على قوة كسب العمالة بشكل عام. وحسب هذا المقياس فإن العمـال الامريكيين اليوم أفضل حالاً بكثير مما كانوا عليه قبل ١٠٠ عام. ويعطي الشكل ١٣ – ١ معدل اجر الساعة في الصناعة منذ العام ١٨٩٠، آخذاً بعين الاعتبار معدلات التضخم.

ونجد مثل هذه المكتسبات الضخمة للعمال في جميع الدول الصناعية. ففي جميع دول أوروبا الغربية، واليابان، والدول التي تتحول بسرعة الى الصناعة في شرقي اسيا، كان هناك بالتأكيد تحسناً مضطرداً، ومستمراً في قدرة العمال على شراء الطعام والملابس والمساكن، علاوة على الصحة وطول عمر السكان. في أوروبا والولايات المتحدة، بدأت هذه المكاسب في النصف الثاني من القـرن الثـامن عـشـر، مـع بداية التـغـيـيـرات التكنولوجـيـة والاجتماعية التي رافقت التفجر الهائل في الانتاج الصناعي الذي كان بداية الثورة الصناعية. بالمقارنة، مالت الاجور الحقيقية قبل ذلك التاريخ الى التذبذب انخفاضاً وارتفاعاً، مع بعض المكاسب القليلة على المدى الطويل.

لا يعني ما تقدم ان الثورة الصناعية كانت كلها منافع صافية للعمال، خاصة في أيام اطلاق «حرية العمل» للصناعة في القرن



الشكل ١٣ - ١. تحسنت الاجور مع انخفاض ساعات العمل

مع تقدم التكنولوجيا وتحسن السلع الانتاجية ، تمتع العمال الامريكيون باجور اعلى في حين انخفضت ساعات العمل . وقد ادى تباطؤ نمو الانتاجية خلال العقدين الماضيين الى ركود الاجور الحقيقية .

التاسع عشر. الواقع أن قصة ديكنز لا تعطي صورة منصفة كاملة عن الأوضاع الكئيبة لعمل الاطفال، والاخطار التي يتعرض لها العمال في مواقع العمل، والظروف الصحية السيئة للمصانع في أوائل القرن التاسع عشر. فقد كانت القاعدة السائدة هي العمل ٨٤ ساعة في الأسبوع، مع فترة راحة لتناول الافطار والعشاء في بعض الاحيان. وكان في الامكان انتزاع قدر كبير من العمل من صبي في السادسة من عمره، وإذا ما فقدت امرأة اصبعين من يدها بسبب نول نسيج، لا يهم، فما زال لديها ثمانية أصابع اخرى. وفي حين ان معدلات الاصابة والوفيات مرتفعة في بعض الصناعات الامريكية اليوم، فإنها ادنى بكثير مما كان سائداً في القرن التاسع عشر.

ومهما بلغت قساوة أن يكون المرء عاملاً في مصنع اليوم، فإن مستويات المعيشة صارت، رغم كل شيء، أفضل بكثير مما كانت عليه في القرون الاولى للاقطاع الزراعي. وقد كانت الثورة الصناعية خطوة عملاقة بالنسبة للطبقة العاملة، وليست خطوة الى الخلف. فهل كان الناس افضل حالاً في المزارع ممن كانوا في المصانع؟ كلا على الاغلب. فقد كان الفقر ظاهراً أكثر في المدن. فالصورة الشاعرية عن الريف وجوه الصحي البهيج الذي يسكنه صغار مالكي الأرض والفلاحين السعداء هي اسطورة تاريخية لا يدعمها بحث احصائي واحد في معظم انحاء العالم.

الطلب على العمالة

هل يمكننا تفسير القفزة الهائلة في المستوى العام للأجور من زاوية تغير العرض والطلب؟ مثل أي سعر آخر، فإن الاجور سترتفع إذا هبط العرض من العمالة، أو ارتفع الطلب عليها. ومن غير المحتمل اطلاقاً أن يكون عرض العمالة قد انخفض، حيث أن القوى العاملة في الولايات المتحدة قد ازدادت بنسبة خمسة أضعاف منذ العام ١٨٩٠، ونمت بشكل اسرع من النمو السكاني.

لذلك، وكي نجد تفسيراً لهذه القفزة في الأجور، سنلتفت الان الى العوامل التي تقرر الطلب على العمالة. وقد قدمنا في الفصل السابق الاداة الأساسية لذلك، حيث رأينا ان الطلب على احد عوامل الانتاج يعكس الانتاجية الحدّية لذلك العامل. ويبين الشكل

١٣ - ٢ نظرية الانتاجية الحدّية. ففي فترة معينة، وعند مستوى تكنولوجياً معيّن، توجد علاقة ما بين كمية مدخلات العمالة وكمية المخرجات. وحسب قانون تناقص العوائد، فإن كل وحدة من مدخل العمالة سيضيف قدراً يصغر أكثر فأكثر من المخرجات. في المثال الموضح في الشكل ١٣ - ٢، فإن مستوى الاجر المحدد عند الوحدة العاشرة من وحدات العمل هو ٢٠ دولاراً للوحدة.

لكن دعنا نتعمق أكثر في الموضوع. ثمة طريقتان رئيسيتان لرفع الانتاجية الحدّية، وبالتالي أجر العامل. أولاً، الانتاجية الحدّية سترتفع اذا كان لدى العمال سلعاً انتاجية أفضل أو أكثر يعملون بها . قارن انتاجية شخص يحفر قنوات بإستخدام «بولدوزر» مع شخص يقوم بعمل مماثل مستخدماً فأساً عادياً، أو قدرات النسخ لناسخي القرون الوسطى مع السكرتيرات العصريات. ثانياً، الانتاجية الحدّية للعمال الافضل تدريباً، أو الأفضل تعليماً هي، بشكل عام، اعلى مما لدى العمال الذين لديهم «رأس مال انساني» أقل. كيف يمكننا فهم السبب في ارتفاع الاجور ومستويات المعيشة بهذا القدر الكبير خلال القرن الماضي. الاجور في

المنطقة	الاجور والعلاوات الاضافية في الصناعة (دولار/الساعة، ١٩٩٢)
المانيا الغربية	٢٦٫٩٠
اليابان	١٩٫٢٣
ايطاليا	١٩٫-
الولايات المتحدة	١٥٫٨١
بريطانيا	١٤٫٦١
كوريا الجنوبية	٤٫٩٣
المكسيك	٢٫٣٥
الهند	٠٫٨٠

الجدول ١٣ - ١. تتباين مستويات الاجور بشكل هائل ما بين البلدان.

دول أوروبا الغربية، واليابان، والولايات المتحدة هي دول ذات اجور عالية، في حين ان أجر الساعة في الهند يمثل جزءاً ضئيلاً من المستويات الامريكية. وتقرر المستويات العامة للأجور بالعرض والطلب، لكن يكمن خلف العرض والطلب الوفرة النسبية للعمالة، ورأس المال، والموارد، اضافة الى مستويات المهارة والتكنولوجيا.

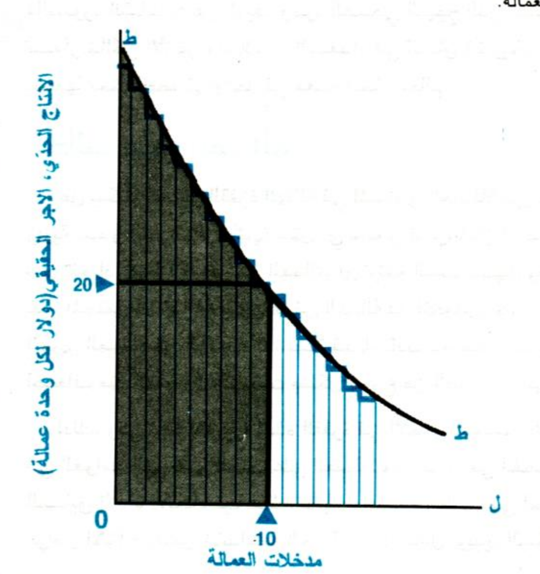
(المصدر : مكتب الولايات المتحدة لاحصاءات العمل، مكتب عمل ألمانيا الفدرالية. الأرقام تمثل تكلفة ساعة العمل الكلية بالنسبة لصاحب العمل، واستخدام سعر الصرف الجاري).

الولايات المتحدة، والدول الاخرى المتقدمة، عالية لأن هذه الدول قد جمعت كماً كبيراً من التكوين الرأسمالي : شبكات كثيفة من الطرق، والسكك الحديدية، والمواصلات السلكية واللاسلكية، وكميات كبيرة من الآلات والمعدات لكل عامل، ورصيد ملائم من قطع الغيار. ومنذ الحرب العالمية الثانية حتى الآن ازداد متوسط قيمة رأس المال للشخص الواحد بأكثر من الضعف. إضافة الى ذلك، فإن التقدم التكنولوجي - ابتداءً من الكهرباء الى الراديو والحاسوب، وما شابه ذلك - قد جعل المخزون الرأسمالي أكثر انتاجية.

وفي الوقت نفسه، تحسنت نوعية المدخلات من العمالة أيضاً. فحسب جميع المقاييس - الأمية، والتعليم، والتدريب - تتفوق القوى العاملة في العام ١٩٩٥ في الولايات المتحدة كثيراً على القوى العاملة في العام ١٨٩٥، فتعليم مهندس قادر على تصميم اجهزة ضبط يتطلب سنوات طويلة من التعليم. وعقد كامل من التدريب يجب أن يمضي قبل أن يتمكن جراح من اجراء عملية جراحية ناجحة في الدماغ. وبالإجمال، فقد ارتفعت نسبة البالغين

الشكل ١٣ - ٢. الطلب على العمالة يعكس الانتاجية الحدّية.

يتقرر الطلب على العمالة بانتاجيتها الحدّية . تبين الشرائح العمودية المغشاة المخرجات الاضافية التي انتجتها الوحدة الاولى، والثانية... من العمالة. أما المستوى العام للأجر المحدد تنافسياً عند ١٠ وحدات من العمالة فهو ٢٠ دولاراً للوحدة ويساوي الانتاجية الحدّية للوحدة العاشرة. وينتقل منحنى طلب العمالة الى الأعلى والخارج بمرور الوقت مع تراكم رأس المال، والتقدم التقني، وتحسن نوعية العمالة.



الذين انهوا دراستهم الجامعية من ٦ بالمئة في العام ١٩٥٠ الى أكثر من ٢٤ بالمئة في العام ١٩٩٢. ويعطي هذا التراكم لرأس المال البشري دفعة قوية لانتاجية العمالة.

مقارنات دولية

المبرر ذاته يفسر سبب اختلاف مستويات الاجور بهذا القدر الهائل بين مختلف دول العالم. انظر الى الجدول ١٣ - ١، الذي يعطي متوسط الاجور زائد العلاوات في المؤسسات الصناعية لثماني دول. فالأجور في الولايات المتحدة أعلى بمقدار ٧ أضعاف من مثيلاتها في المكسيك، واليابان اعلى بمقدار ٤ أضعاف من كوريا الجنوبية، وهي في بريطانيا اعلى بمقدار ٢٠ ضعفاً عما هي في الهند. ونرى أيضاً ان مستوى التعويضات في دول أوروبا الغربية قد تجاوزت مثيلاتها في امريكا الشمالية.

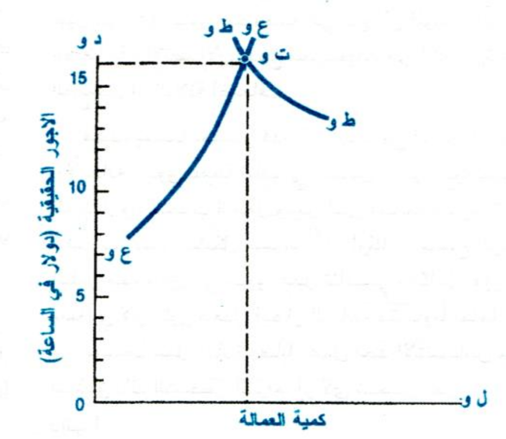
ما الذي يفسر تلك الفروقات الهائلة ؟ الامر ليس أن الحكومات في الهند والمكسيك تضغط لمنع زيادة الاجور، رغم أن لسياسات الحكومة بعض التأثير على الحدّ الادنى للأجور، ونواح اخرى في سوق العمالة. بل أن الاجور الحقيقية تختلف بين بلد وآخر، وبشكل أساسي، بسبب عملية العرض والطلب على العمالة. انظر الى الشكل ١٣ - ٣. افرض ان الشكل (أ) يصف الوضع في الولايات المتحدة وأن الشكل (ب) يصف الوضع في المكسيك. في الشكل ١٣ - ٣/أ يمثل المنحنى ع و ع و عرض العمال في الولايات المتحدة في حين يمثل ط و ط و الطلب على العمال. اجر التوازن سيثبت عند المستوى المبين في ت و. فإذا كانت الاجور أدنى من ت و، سيحدث نقص في العمالة، وسيضطر اصحاب العمل الى رفع الأجور الى ت و، لاستعادة التوازن. وثمة قوى مماثلة تقرر ت م، للأجر المكسيكي.

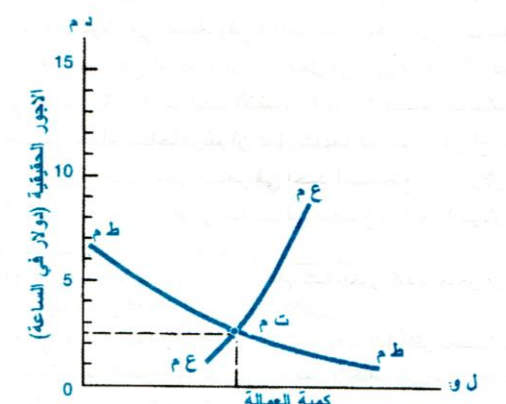
نرى أن الاجر المكسيكي ادنى من الاجر في الولايات المتحدة وهذا راجع أساساً الى ان منحنى الطلب المكسيكي على العمالة يقع بعيداً الى اليسار، نتيجة لانخفاض الانتاجية الحدّية للعمالة في المكسيك. ومقارنة بالولايات المتحدة، فإن الرساميل التي يعمل بها بلد مثل المكسيك أقل بكثير، فالعديد من الطرق غير معبدة، والحاسوبات وأجهزة الفاكس المستخدمة قليلة، والكثير من المعدات عتيق وسيء الصيانة. أضف الى ذلك أن متوسط مستوى التعليم في المكسيك أدنى بكثير من المستوى الأمريكي، علاوة على أن قطاعاً كبيراً من السكان ما زال امياً. وهذا يجعل الانتاجية الحدّية منخفضة أيضاً.

ومع ذلك، فإن الارقام الواردة في الجدول ١٣ - ١ قد تبدو مختلفة تماماً في غضون ٢٠ عاماً. حيث إن الانتاجية في بلدان مثل كوريا الجنوبية والمكسيك قد تلحق بالدول الصناعية الاخرى، وبالتالي قد تصل الاجور الحقيقية الى مستوياتها في الدول عالية الدخل.

الشكل ١٣ - ٣. الموارد الملائمة، والمهارات، والإدارة، ورأس المال، والتكنولوجيا، تفسر ارتفاع الاجور في الولايات المتحدة.

العرض والطلب يقرران أجراً تنافسياً اعلى في الولايات المتحدة مما في المكسيك. والقوى الرئيسية التي تؤدي الى ارتفاع الاجور في الولايات المتحدة هي التعليم الافضل والمهارة الافضل للقوى العاملة، ورصيد كبير من رأس المال لكل عامل، وتكنولوجيات عصرية.





التعويضات من الصناعة، ١٩٩١

الصناعة	متوسط الأجور لموظف يعمل بدوام كامل (دولار في السنة)	متوسط الكسب في الساعة (دولار في الساعة)
الزراعة	١٣٫٧٠٢	—
التعدين	٣٩٫٦٦١	١٤٫٢١
التصنيع	٣٠٫٩٢٦	١١٫١٨
مصانع فولاذ	—	١٦٫٥٢
الاتصالات	٣٩٫٥٥٨	١٣٫٩٨
تجارة المفرق	١٦٫٧٦٥	٧٫-
متاجر المنوعات	—	٥٫٧٧
الخدمات	٢٥٫٧٠٠	١٠٫٢٤
الحكومة	٢٩٫١٦٧	—
التمويل والعقارات	٣٣٫٠٦٧	١٠٫٤٢

الجدول ١٣ - ٢. الاجور والتعويضات في قطاعات مختلفة.

يتراوح متوسط أجور ورواتب العاملين في مختلف المجالات ما بين ٣٩٧٠٠ دولار للتعدين و١٣٧٠٠ للزراعة. ونرى أن متوسط اجر الساعة يتباين بمقدار ٣ أضعاف ما بين العاملين في صناعة الفولاذ ومتاجر المنوعات.

(المصدر : وزارة العمل الامريكية ، مكتب احصاءات العمل، «التوظيف والكسب»؛ وزارة التجارة - الامريكية).

اختلاف الاجور بين المجموعات

في حين أن المستوى العام للأجور مفيد جداً للمقارنة بين البلدان والحقب المختلفة، فإنه يخفي من الأمور بقدر ما يوضح. عملياً تختلف معدلات الاجور بشكل هائل،[1] ومن الصعوبة بمكان تعريف متوسط الاجر، كما هو الحال بالنسبة الى تعريف الشخص العادي. فقد يتقاضى مدير تنفيذي في مصنع للسيارات ٤ ملايين دولار في السنة، وفي الوقت نفسه يتقاضى كاتب عادي ١٥٠٠٠ دولار في السنة، ومزارع يعمل في مزرعة ١٢٠٠٠ دولار في السنة. وقد يكسب احد الاطباء ١٥ أو ٢٠ ضعف ما يكسبه منقذ في حمام سباحة، رغم أن عمل كليهما هو انقاذ الارواح. وقد يتقاضى ميكانيكي ماهر في احد المصانع ٥٠٠ دولار في الاسبوع في حين يتقاضى حاجب في المصنع ذاته ٢٠٠ دولار في الأسبوع. وقد تتقاضى امرأة خبيرة ٣٠٠ دولار في الأسبوع، في الوقت الذي يتقاضى فيه رجل لا خبرة لديه ٤٠٠ دولار في الأسبوع، كبداية.

أضف الى ذلك، ثمة تشكيلة واسعة من معدلات الاجور ما بين مختلف الصناعات والأنشطة. ويبين الجدول ١٣ - ٢ ان القطاعات الصغيرة وغير المنظمة في نقابات، مثل الزراعة أو البيع بالمفرق، تميل الى دفع أجور منخفضة، في حين أن المؤسسات الاكبر في الصناعة والاتصالات تدفع مستويات من الأجور تزيد بنسبة الضعفين أو الثلاثة أضعاف.

فكيف يمكننا تفسير هذه التباينات في الأجور؟ دعونا نبحث أولاً حالة «سوق عمالة تنافسي بالكامل»، سوق فيه عدد كبير من العمال وأصحاب العمل وليس لدى احدهم قدرة للتأثير على معدلات الاجور بشكل ملموس[2] . لوكانت جميع الوظائف وكل الناس متماثلين في سوق عمل تنافسي بالكامل، فإن المنافسة ستؤدي لان يكون معدل ايجار الساعة متساوياً تماماً. ولن يدفع اي صاحب عمل زيادة مقابل عمل أحد الاشخاص مما يدفعه لشقيق ذلك الشخص التوأم، أو لأي شخص آخر يمتلك المهارات ذاتها.

(١) في هذا الفصل سنستخدم، بشكل عام، كلمة «أجور» كتعبير موجز عن «الأجور»، والرواتب وأشكال التعويض الاخرى».

(٢) في الواقع ان قلة من أسواق العمالة تنافسية بالكامل، لكن بعضها (مثل اسواق المدن الكبيرة الخاصة بطلب المراهقين والكتّاب الذين لا خبرة لديهم) يقترب من مفهوم التنافس بقدر يمكن التسامح فيه.

وهذا يعني اننا كي نفسر هذه الفروقات السائدة بين مختلف الصناعات، أو الافراد، فإن علينا ان نبحث عن فروقات اخرى في الوظائف، أو في الناس، أو افتقار اسواق العمالة الى المنافسة الكاملة.

الفروقات في الوظائف :
التباين في تعويضات الاجر

بعض اعظم التباينات في الاجر التي نشاهدها في حياتنا اليومية تنشأ بسبب الفروقات في نوعية الوظيفة. فالوظائف تختلف في جاذبيتها، وبالتالي قد يكون من الضروري رفع الأجر لاجتذاب الناس الى الوظائف الاقل جاذبية.

ان فروقات الاجر التي تخدم للتعويض عن عدم الجاذبية النسبية للوظيفة، أو عن الفروقات غير النقدية بين الوظائف يطلق عليها الفروق التعويضية (Compensating differentials).

فلا بد من دفع اجر اضافي لمنظفي النوافذ من حجاب العمارات بسبب مخاطر تسلق ناطحات السحاب. ويحصل العمال غالباً على خمسة بالمئة كأجر اضافي على نوبة المساء الممتدة ما بين الساعة ٤ بعد الظهر وحتى ١٢ ليلاً، و١٠ بالمئة مقابل نوبة الليل الممتدة ما بين الساعة ١٢ ليلاً وحتى ٨ صباحاً. ومقابل العمل لساعات تزيد عن ٤٠ ساعة في الأسبوع، أو العمل في أيام العطل، أو في نهاية الاسبوع ضعف ونصف الى ضعفي الاجر المعتاد. والاعمال التي تشتمل على جهد بدني شاق، أو فترات ملل، أو التي تحط من المكانة الاجتماعية، أو الوظائف غير المنتظمة، أو تشتمل على تسريح موسمي، أو مخاطر بدنية، تميل كلها لأن تكون أقل جاذبية للعمالة. فلا غرابة إذاً، أن تدفع الشركات ما بين ٥٠ ألف دولار و٨٠ دولار سنوياً للعامل الذي يعمل في أعمال خطرة أو منعزلة على منصات استخراج النفط البحرية. وبعكس ذلك، فإن الأعمال الممتعة أو التي لها مردود سيكولوجي طيب، مثل حراس المتنزهات أو عمل رجال الدين، فإن مستوى الاجر يكون متواضعاً.

إذا أردت اختبار ما إذا كان احد الفروقات في الأجر ما بين وظيفتين هو فرق تعويضي أسأل أشخاص مؤهلين لكلا العملين : «هل ترضى بأخذ الوظيفة الاعلى أجراً مفضلاً اياها على الاقل اجراً ؟ فإن لم يكونوا متحمسين للقيام بهذا الخيار، فمن المنطقي أن تستنتج بأن الوظيفة الاعلى أجراً ليست في الحقيقة أكثر جاذبية عند اعطاء وزن مناسب لكافة الاعتبارات المالية وغير المالية.

الفروقات بين الناس : نوعية العمالة

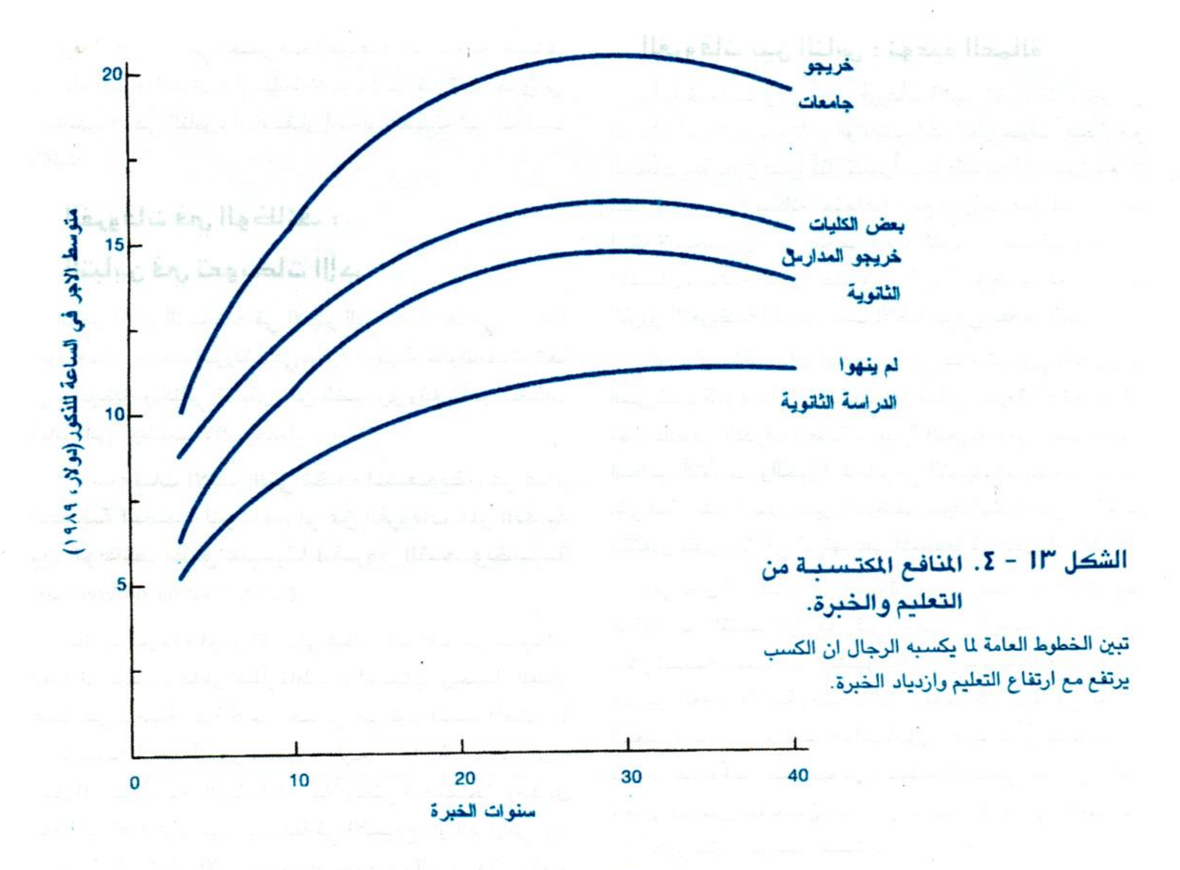
رأينا فيما سبق أن بعض فروقات الاجر تخدم للتعويض عن اختلاف جاذبية مختلف الوظائف. لكن انظر حولك. فجامعو النفايات يكسبون أجراً يقل كثيراً عما يكسبه المحامون مع أن المحامين يتمتعون بمكانة اجتماعية أرفع وظروف عمل الطف. وثمة امثلة لا حصر لها عن وظائف عالية الأجر مستساغة أكثر من الاعمال متدنية الاجر. لذلك فإن علينا أن ننظر لما هو ابعد من الفروق التعويضية لتفسير سبب الاختلاف في معظم الاجور.

يكمن أحد الاسباب الرئيسية في عدم تساوي الاجور في الفروقات النوعية الهائلة ما بين الناس، فروقات تعود الى اختلافات في القدرات العقلية والبدنية الفطرية، وفي التنشئة، وفي التعليم والتدريب، والخبرة. فعالم في الاحياء قد يصنفناجميعاً على أننا «بشر»، لكن مديراً للتوظيف سوف يصر على ان الناس يختلفون بقدر هائل في قدرتهم على المساهمة في مخرجات الشركة.

وفي حين أن الكثير من الفروقات في نوعية العمالة تقررها عوامل غير اقتصادية، فإن قرار تكديس «الرأسمال البشري» يمكن تقييمه اقتصادياً. ويشير تعبير «رأس المال البشري» الى مخزون المعارف القيمة والمفيدة التي يجمعها شعب ما في مجالات التعليم والتدريب. فالأطباء والمحامون، والمهندسون يستثمرون سنوات عديدة من حياتهم في التعليم الرسمي والتدريب أثناء العمل. وينفقون مبالغ طائلة على دراستهم، علاوة على ما أضاعوا من أجور أثناء الدراسة، مستثمرين ما بين ١٠٠ ألف الى ٢٠٠ ألف دولار في الجامعة والتدريب بعد الدراسة، لساعات طويلة في معظم الاحيان. وقسط من المرتبات العالية التي يتقاضاها هؤلاء المهنيون يجب النظر اليه كعائد على استثمارهم في رأس المال البشري - عائد على التعليم الذي يجعل من هؤلاء العاملين ذوي التعليم العالي نوعاً خاصاً للغاية من العمالة.

أظهرت الدراسات الاقتصادية حول الدخل والتعليم أن رأس المال البشري هو استثمار جيد في المتوسط. ويبين الشكل ١٣ - ٤ الخطوط العامة لدخل مختلف المجموعات بالإعتماد على تعليمهم وخبرتهم. وتبدأ المجموعات ذات التعليم العالي بدخل اعلى وتحظى بنمو أسرع في الدخل من المجموعات الاقل تعليماً.

ويبين الشكل ١٣ - ٥ نسبة الكسب في الساعة لخريجي الجامعات الى خريجي المدارس الثانوية. وقد ارتفع الكسب النسبي بحدة خلال الثمانينات مع ارتفاع «سعر المهارة». وقد أظهرت الدراسات التي أجراها ريتشارد مورنان (Ritchard Mur-nane) والن كروجر (Alan Kruger) ان الافراد الدي يملكون قدرات متعددة أو مهارات في استخدام الحاسوب لديهم ميزة اقتصادية في أسواق العمالة الحالية.



الشكل ١٣ - ٤. المنافع المكتسبة من التعليم والخبرة.

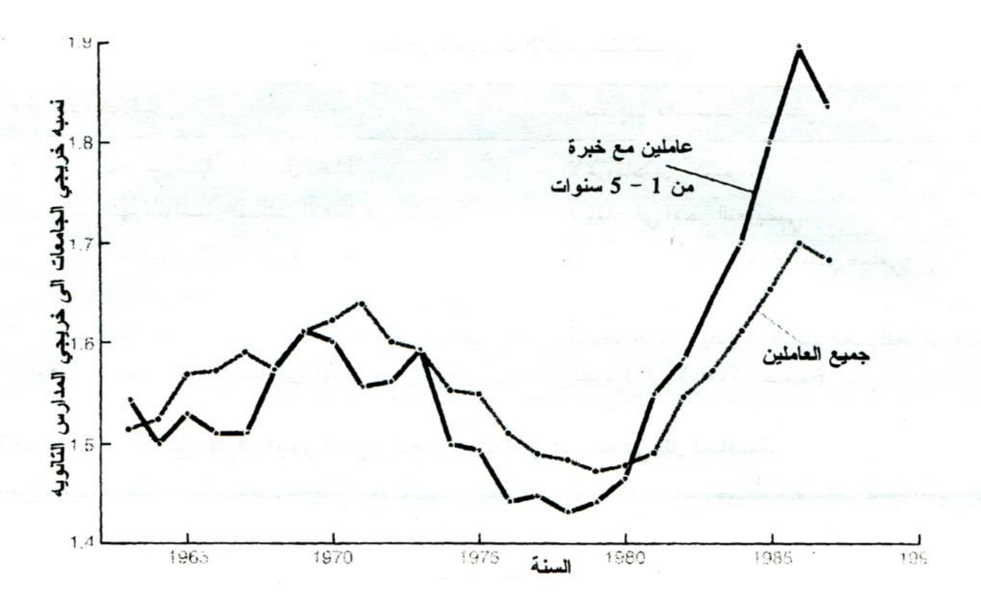
تبين الخطوط العامة لما يكسبه الرجال ان الكسب يرتفع مع ارتفاع التعليم وازدياد الخبرة.

Adapted from Kevin M. Murphy & Finis Welch. "The Structure of Wages", - Quarterly Journal of Economics - (Feb. 1992)

مثال : الفروقات في التعليم - هل تستحق الجامعة ما يبذل فيها من عناء؟ *ما هو الاستثمار في رأس المال البشري؟ حين يذهب الطالب الى الجامعة فقد يدفع في كل سنة مصاريف دراسة مقدارها ٢٠ آلف دولار اضافة الى ١٥ الف دولار هي تكلفة الفرصة الضائعة والربح الفائت. وهذا يعني انفاقاً مقداره ١٠٠ الف دولار على مدى اربع سنوات. ومقابل هذا الاستثمار الكبير، فقد لا يزيد ما يكسبه خريج الجامعة عن خريج المدرسة الثانوية عن ١٠ الاف دولار سنوياً أو أكثر.*

فهل تغطي الجامعات فعلاً تكاليفها؟ توحي الدلائل بأنها تغطيها. أضف الى ذلك، ان عوائد التعليم الجامعي قد حلقت عالياً خلال السنوات العشر الماضية، ففي حين كان خريج الجامعة يكسب ما يساوي ٤٥ بالمئة أكثر من خريجي المدارس الثانوية من ذوي الخلفية ذاتها في أواخر السبعينات، اتسع فارق الكسب الى ٨٥ بالمئة خلال العقد الماضي (انظر الشكل ١٣ - ٥). وفي اقتصاد الخدمات الذي يعتمد على الحاسوب والفواتير، صارت المهارات التي يمكن تعلمها في الجامعات مطلباً أساسياً للوظائف ذات الأجر العالي. أما من لم ينهوا دراستهم الثانوية فيعانون بشكل عام من حرمان شديد في سوق العمل.

فإذا ما اضطررت لان تقترض من اجل تعليمك، وتتخلى عن وظيفة مربحة، وتعيش بعيداً عن بيتك، وان تدفع ثمن الطعام والكتب، فإن ما ستكسبه على مدى حياتك في الوظائف المفتوحة لخريجي الجامعات فقط، سيعوضك على الأغلب أضعاف ما ستتكلفه. لقد أظهرت بيانات حديثة أن ذكراً في الثامنة عشرة من



الشكل ١٣ - ٥. المكاسب النسبية في الدخل كانت هائلة بالنسبة لخريجي الجامعات.

اختلفت اشكال الدخل بشكل هائل خلال عقد الثمانينات المضطرب. فقد ارتفع دخل خريج الكلية بحدة مقارنة مع دخل خريجي المدارس الثانوية، وكان أكثر المستفيدين من الشبان.

Adapted from Lawrence F. katz & Kevin M. Murphy. "Changes in Relative Wages : 1963 - 87" - Quarterly Journal of Economics - Feb. 1992).

عمره يتخرج من الجامعة سيكسب ٣٫٦٠٠٫٠٠٠ دولار (حسب اسعار ومستويات الدخل للعام ١٩٩٣) قبل بلوغه سن ٦٥ عاماً. وأن شخصاً من الجيل نفسه والذي يتخرج من مدرسة ثانوية سوف يكسب حوالي ٢٫٤٠٠٫٠٠٠ دولار. أما من لم ينه دراسته الثانوية فسوف يكسب ما معدله ١٫٧٠٠٫٠٠٠ دولار فقط.

وغالباً ما يشير الناس الى دور الحظ من ظروفهم الاقتصادية. لكن، وكما ألمح لويس باستور، «فإن الحظ يحابي العقول المهيأة». وفي عالم التكنولوجيات سريعة التغير، فإن التعليم يساعد على اعداد الناس لفهم الظروف الجديدة والافادة منها.

الفروقات في الناس : اجور الافراد المتميزين

رفعت الشهرة مداخيل قلة محظوظة من الناس الى مستويات خيالية، فالعاملون في مجال الترفيه أمثال بيل غوسبي، ونجوم كرة السلة امثال مايكل جوردن، والمغنون أمثال ويتني هوستون، وحتى أشباه الاكاديميين الذين عملوا كمستشارين للرؤساء يكسبون مبالغ ضخمة لقاء خدماتهم. ولدى هؤلاء مواهب ومهارات غير عادية ذات قيمة عالية في الاقتصاد المعاصر. وقد لا يكسبون خارج مجال اختصاصهم أكثر من عُشر ما يكسبونه من عملهم ذاك.

يوحي بعض علماء الاقتصاد ان التقدم التكنولوجي في العديد من المهن قد جعل من السهل على افراد مبرزين في مجالهم أن يخدموا قطاعاً أكبر من السوق - والحصول على قطعة أكبر من الكعكة. مثال ذلك، يمكن لممثل هزلي أن يقدم عرضاً واحداً يراه معظم سكان العالم عبر الستالايت، أو غير ذلك من وسائل الاتصال، وهو امر لم يكن ممكناً قبل بضع سنين. أو ان يستخدم مستشار كبير وسائل المواصلات السريعة واجهزة الاتصال المتقدمة، مثل الفاكس، والهاتف الخليوي للاتصال مع أحد زبائنه، أو الاتفاق مع واحد جديد. وإذا ما استمر هذا التوجه، فإن الفجوة في الدخل ما بين القلة التي من القمة والفئة، التي في الوسط قد تتسع أكثر مع استمرار التقدم التكنولوجي.

ملخص لمحددات الاجـر التنافسـي

وضـع العمالـة	النتيجـة بالنسبـة للأجـر
١ – الناس كلهم سواسية – الاعمال متماثلة.	لا فروقات في الأجـر.
٢ – الناس كلهم سواسية – تختلف الاعمال في جاذبيتها.	فروقات في الاجر التعويضي.
٣ – الناس مختلفون، لكن عرض كل نوع من العمالة لا يتغير (مجموعات غير متنافسة).	فروقات الاجر هي «ريع اقتصادي صافي».
٤ – الناس مختلفون، لكن هناك امكانية للانتقال من مجموعة لأخرى (مجموعات متنافسة جزئياً).	الفروقات كما يقررها النظام العام للعرض والطلب (تشمل البنود ١ الى ٣ كحالات خاصة).

الجدول ١٣ - ٣. يبين هيكل اجور السوق تنوعاً عظيماً في انماطه في ظل المنافسة.

غياب المنافسة الكاملة : المجموعات غير المتنافسة

رأينا انه حتى في عالم تنافسي بالكامل، فإن فروقات الاجر قد تكون ضرورية لتعكس الاختلاف في تكلفة الدراسة والتدريب أو عدم جاذبية مهن معينة أو كمكافأة لمواهب فريدة. لكن حتى بعد أن نأخذ في اعتبارنا كل تلك الاسباب لفروقات الاجر، فإننا ما زلنا نجد تبايناً واسعاً في معدلات الاجور. والسبب الرئيسي للفرق هو ان اسواق العمالة مقسمة الى «مجموعات غير متنافسة».

ان تفكيراً سريعاً في الامر قد يوحي لنا انه بدل ان تكون العمالة عاملاً واحداً للانتاج، فإنها عدة عوامل مختلفة للانتاج، لكنها مترابطة ترابطاً وثيقاً. فالأطباء والمهندسون مثلاً، هم من مجموعات غير متنافسة، لأن من الصعب على فرد من احدى هذه المهن الانتقال الى الاخرى. وكما ان هناك أنواعاً مختلفة من المنازل لكل واحد منها سعر خاص، فإن هناك مهن ومهارات تتنافس فيما بينها بشكل عام فقط. وبمجرد أن نعترف بوجود العديد من أسواق العمالة الفرعية، يسهل علينا أن نعرف سبب الاختلاف الكبير في الاجر بين المجموعات.

فلماذا يقسم سوق العمل الى هذا العدد الكبير من المجموعات غير المتنافسة؟ السبب الرئيسي هو ان المهن والحرف التي تتطلب مهارة تتطلب استثمارات كبيرة من الوقت والمال للوصول الى مستوى الكفاءة. وليس ثمة بصيص أمل في أن يصبح عالم اقتصاد جراحاً لصمامات القلب بين ليلة وضحاها. وما إن يتخصص الناس في مهنة معينة، حتى يصبحوا جزءاً من سوق فرعي معين للعمالة، ويخضعوا بالتالي لعرض وطلب تلك المهارة وسيجدوا أن كسبهم من ذلك العمل يرتفع ويهبط تبعاً لما تتعرض له تلك المهنة من ظروف. وبوجود هذا التقسيم، فإن الاجر المتحصل من احدى المهن قد يختلف بقدر كبير عما يمكن الحصول عليه في مجالات اخرى.

اضف الى ذلك، تساعدنا نظرية المجموعات غير المتنافسة على فهم التمييز في سوق العمالة. وسوف نرى في الجزء الثاني من هذا الفصل أن الكثير من التمييز سببه العادات، والقانون، والتحيز، وأن هناك تفرقة بين العاملين بسبب الجنس، والعنصر، أو الخلفية العرقية في المجموعات غير المتنافسة.

وفي حين تبرز نظرية المجموعات غير المتنافسة بعض الاوجه المهمة لسوق العمالة، يتوجب علينا أن ندرك ان الدخول والخروج الى احدى المهن سيقلل الفروقات على المدى الطويل. صحيح أن من المستبعد أن يصبح عمال مناجم النحاس مبرمجي حاسوب لان الحاسوب والالياف البصرية باتت تحل محل اقراص الهاتف الدورانية وأسلاك النحاس. وبالتالي، فإننا قد نشهد ظهور فروقات بين كلا نوعي العمالة. لكن على المدى الطويل، ومع قيام اعداد اكبر من الشبان بدراسة علم الحاسوب بدل التعدين، فإن المنافسة سوق تقلل من بعض الفروقات بين هاتين المجموعتين غير المتنافستين.

يلخص الجدول ١٣ – ٣ القوى التي تعمل على تقرير معدلات الاجور في أوضاع تنافسية.

تنشأ بعض الفروقات في الكسب من الاختلافات في التعليم، والخبرة العملية، وعوامل اخرى، ولا يمكن تجنب عدم المساواة في الكسب في اقتصاد السوق. لكن حتى بعد تصحيح مثل هذه الفروقات، فثمة فجوة باقية بين اجور الذكور من البيض والجماعات الاخرى. فداخل اغنى دولة في العالم، الولايات المتحدة، عانى الامريكيون من أصل افريقي والمواطنون من أصول اسبانية، وبشكل يدعو للرثاء، من مستويات متدنية من الدخل والثروة عن الجماعات الاخرى. وتحصل النساء عادة على أجر يقل بنسبة ٢٠ بالمئة عن رجل يحمل المؤهلات الدراسية ذاتها، والعلامات ذاتها، والخلفية الاجتماعية ذاتها. سنرى في هذا الجزء كيف يؤثر التمييز على سوق العمالة والدخل.

اقتصاديات التمييز

فروقات الكسب من السمات العامة لاقتصاد السوق. لكن حين ينشأ هذا الفرق بسبب صفات شخصية لا علاقة لها بالعمل، مثل العرق، والجنس، والدين، فإننا نطلق على ذلك اسم **التمييز** (discrimination).

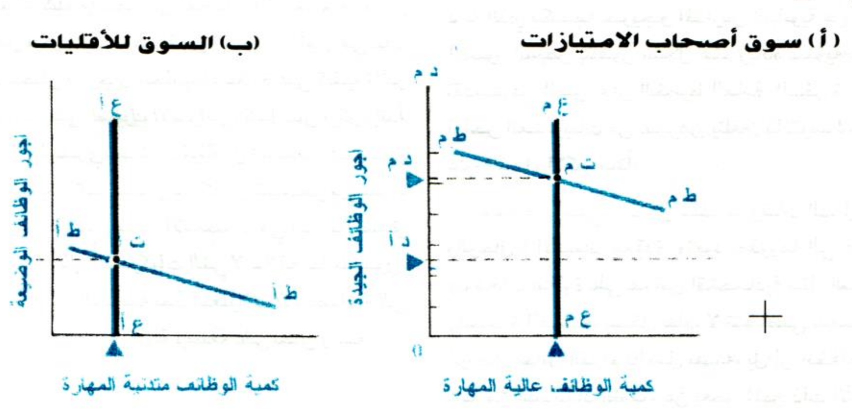
وقد بين العلماء الذين حللوا التمييز انه حتى لو كان بعض اصحاب العمل متحاملين على جماعة معينة من العمال فإن تحاملهم لا يكفي لخفض دخل هذه الجماعة. افرض أن مجموعة من المؤسسات في سوق تنافسي قررت ان تدفع للعمال ذوي العيون الزرق أكثر من العمال المساوين لهم في الانتاج من ذوي العيون البنية. قد تدخل مجموعة لا تمارس التمييز السوق، فتنخفض تكاليفها وأسعارها عن تكاليف الشركات التي تميز بين عمالها عن طريق استخدام عمال من ذوي العيون البنية. وتخرج الشركات التي تميز من السوق. ولا ننكر بهذا اهمية التمييز الاقتصادية، بل تؤكد على أن التمييز يتغلب على توجهات الاسواق التنافسية التي تسعى لابقاء التكلفة منخفضة بقدر الامكان.

خلال القرن الماضي، فرض التمييز عن طريق استبعاد غير البيض والنساء عن الوظائف ذات الاجر المرتفع، ورغم أن العبودية قد انتهت بإنتهاء الحرب الاهلية، لم يكن في وسع السود الامريكيين الحصول على وظائف مرتفعة الاجر بسبب تدني مستوى تعليمهم ،أو لاستبعادهم، من النقابات المهنية، وبسبب القوانين المحلية، أو العادات. فكانوا يتحولون دائماً الى الاعمال الوضيعة التي لا تحتاج الى مهارة بحيث انهم كانوا من الناحية الفعلية مجموعات غير منافسة.

ويمكن للعرض والطلب أن يبين كيف أن الاستبعاد يخفض دخل الجماعات المستهدفة بالتمييز. ففي ظل التمييز، تبقى وظائف

الشكل ١٣ - ٦. التمييز بالاستبعاد يخفض معدلات الاجور للأقليات المستبعدة.

يفرض التمييز غالباً عن طريق استبعاد جماعات معينة عن الوظائف ذات الامتيازات. فإذا ما استثنيت الاقليات من الاعمال الجيدة في السوق (أ)، يتوجب عليهم العمل في وظائف أدنى (ب) وتتمتع الجماعات ذات الامتيازات بمعدلات دخل عالية ت م، في حين تحصل الأقليات على معدلات اجور متدنية (ت أ) في السوق.



معينة حكراً على الجماعة ذات الامتياز، كما هو موضح في الشكل ١٣ – ٦ (أ). في سوق العمالة هذا اشرنا الى العمال اصحاب الامتيازات بالرمز ع م ع م، وأشرنا الى الطلب على مثل هذه العمالة بالرمز ط م ط م. ويتحقق أجر التوازن على المستوى العالي المبين عند النقطة ت م.

في الوقت نفسه، يبين الشكل ١٣ – ٦ (ب) ما يحدث في قطاع الخدمات منخفضة الاجر، أو في اعمال لا تحتاج الى مهارة. ويعيش العمال من الاقليات في مناطق مدارسها فقيرة ولا يستطيعون تحمل نفقات التعليم الخاص، لذلك فإنهم لايتلقون تدريباً يؤهلهم للوظائف عالية الأجر. ومع انخفاض مستوى مهاراتهم، فإن ايراد ناتجهم الحدّي في المهن التي تتطلب مهارة منخفضة يكون منخفضاً، وبالتالي تهبط اجورهم الى نقطة توازن الاجر المنخفض في ت أ.

لاحظ الفرق بين السوقين. فالاستبعاد أحدث تمييزاً ضد قوة الكسب لدى العمال من الاقليات. ونظراً لاستبعاد الاقليات عن الأعمال الجيدة، فقد حكمت عليهم قوى السوق بأن يحصلوا على اجور أقل بكثير من العمال اصحاب الامتيازات. وقد يجادل المرء بأن عمال الاقليات «يستحقون» أجراً متدنياً لان ايراد انتاجيتهم الحدّية منخفضة. لكن هذه الملاحظة تتجاهل الاسباب الاساسية لفروقات الاجر، وهي ان اختلافات الاجر تنشأ بسبب استبعاد جماعات معينة عن الوظائف الجيدة وعدم حصول هذه الجماعات على التعليم والتدريب، وبسبب قوة العادات، والقانون، أو التواطؤ.

الاقتصاد كأداة لفهم القضايا الاجتماعية:

كان أول من طرح اقتصاديات التمييز جاري بيكر (Gary Backer) من جامعة شيكاغو في اطروحته لنيل شهادة الدكتوراه. وقد كان بيكر، الذي فاز بجائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٢، من أوائل المدافعين عن فكرة امكانية استخدام التعليل الاقتصادي لفهم تشكيلة واسعة من القضايا الاجتماعية. فعلى سبيل المثال، درس بيكر كيف يمكن لقوى السوق أن تؤثر في عدد الاطفال الذين قد يختار الزوجين انجابهما، علاوة على كيفية تأثير الحوافز الاقتصادية على السلوك الاجرامي، كما كان بيكر رائداً في نظرية رأس المال البشري، مثبتاً حقيقة أن الشخص قد يختار أن يستمثر في التعليم مثلما تختار شركة أن تستثمر في شراء معدات جديدة. وقد عارض علماء الاقتصاد في البداية تطبيق التعليلات الاقتصادية على السلوكيات التي لا علاقة لها بالسوق، اما اليوم فإن أفكار بيكر الخاصة بمدّ التعليلات الاقتصادية الى خارج القطاعات التقليدية باتت مقبولة ومتبعة على نطاق واسع.

تجزئة سوق العمل، ١٩٩٣

المهنة	نسبة النساء المئوية
وظائف عالية الأجر	
مهندسون	٨٫٦
أطباء	٢١٫٨
محامون	٢٢٫٩
وظائف متدنية الأجر	
جليسو أطفال	٩٩٫٠
سكرتيرات	٩٨٫٩
مساعدات ممرضات	٨٧٫٩

الجدول ١٣ – ٤. الكثير من الوظائف عالية الأجر يحتكرها الرجال.

نادراً ما يحدث التمييز اليوم لأن النساء يتلقين أجوراً اقل من الرجال عن العمل نفسه. الا أن متوسط الدخل الاسبوعي للنساء العاملات بدوام كامل يعادل ٧٥ بالمئة من أجر الرجال فقط.

(المصدر: وزارة عمل الولايات المتحدة، مكتب احصاءات العمل، «التوظيف والكسب» يناير ١٩٩٣).

التمييز الاقتصادي ضد النساء

النساء هن أكبر الشرائح التي تعاني من التمييز الاقتصادي. فالعاملة بدوام كامل، وعلى مدار السنة، تكسب في المتوسط ٨٠ بالمئة فقط مما يكسبه رجل يوازيها في التعليم والخبرة.

وأنماط الكسب واضحة. فخريجة الجامعة تكسب تقريباً المبلغ ذاته الذي يكسبه خريجو المدارس الثانوية من الذكور. ومع أن الذكور البيض يتلقون بشكل عام زيادة سنوية على أجورهم مع تقدمهم في السن، فإن الخطوط العامة للدخل تبين أن النساء في أواخر العشرينات من عمرهن يتلقين بالمتوسط نفس ما تحصل عليه النساء الاكبر سناً.

فما هو الشيء الكامن خلف فروقات الدخل ما بين النساء والرجال ؟ الأسباب معقدة، وتعود جذورها الى عادات اجتماعية، وتوقعات علاوة على عوامل اقتصادية مثل التعليم، والتدريب، والخبرة العملية. بشكل عام، لا تتقاضى النساء أجراً اقل من الرجال مقابل القيام بالعمل نفسه، بل إن انخفاض اجر النساء، نابع من استبعاد النساء عن بعض المهن ذات الأجر المرتفع، مثل

الهندسة، والانشاءات، والعمل في مناجم الفحم. أضف الى ذلك، أن النساء يملن الى قطع اعمالهن لانجاب طفل أو القيام بالأعمال المنزلية. كما أن عدم المساواة بين الجنسين بقيت على حالها، لأنه وحتى فترة قريبة، لم تنتخب سوى قلة من النساء كأعضاء في مجالس ادارة الشركات المساهمة الكبرى، أو كشريك رئيسي في شركة كبرى للمحاماة، أو تولي منصب الاستاذية في جامعات متميزة.

وكما هو الحال بالنسبة للأقليات، فغالباً ما نجد النساء ضمن الجماعات غير المتنافسة، ذات الأجر المنخفض. ومدى تجزئة سوق العمل يبينه الجدول ١٣ - ٤ بالتفصيل، والذي يبين نسبة النساء في وظائف مختارة عالية الاجر ومتدنية الاجر. ولفهم التمييز، فإن علينا تجنب التفسيرات المبسطة مثل فكرة أن أصحاب العمل يجبرون طالبي العمل من النساء، والامريكيين السود، والهسبانو على القبول بأجر منخفض؛ بل أن التمييز يشتمل على وسائل استبعاد ماكرة تمنع جماعات معينة من المشاركة الكاملة في جميع المهن.

الأدلة التجريبية

بعد أن حللنا الآليات التي تفرض فيها العمليات السياسية واقتصاد السوق التمييز ضد النساء والأقليات. دعونا نتفحص حجم الفروقات في الاجور. يبين الجدول ١٣ - ٥ نسبة اجمالي الكسب للذكور والاناث من مختلف الاقليات الى الكسب لدى الذكور البيض. في المتوسط، فإن فروقات الاجور التي تكسبها النساء والأقليات تبدو أكبر. لاحظ أن النساء بشكل عام قد تعرضن للعقاب في سوق العمالة دون استثناء؛ فالكثير من نساء الاقليات اجورهن قريبة من اجور النساء البيض.

وقد وجد علماء الاقتصاد ان الفروقات في الكسب بين مختلف الجماعات لا يعود سببها الى التمييز كلية. وقد ألمحنا في الجزء الاول من هذا الفصل ان هناك اختلافاً في نوعية العمل. فقد حصل العمال الامريكيون السود على تعليم اقل من البيض على مرّ التاريخ، والنساء يقضين ضمن القوى العاملة عادة وقتاً أقل مما يقضي الرجال. وحيث أن التعليم وتواصل الخبرة العملية مرتبطان بالأجر الاعلى فلا غرابة أن يكون هناك «بعض» الفروقات في الكسب.

اجرى علماء الاقتصاد عدة دراسات تجريبية حاولت فصل فروقات الكسب حسب صفات يمكن قياسها (مثل التعليم، وخبرة العاملين في السوق، والتغيب عن العمل، والخطط طويلة الامد لاحتراف مهنة) عن تلك التي يمكن عزوها الى التمييز وعوامل اخرى. وقد بينت الدراسات ان ما بين نصف الى ثلاثة أرباع

فروقات الكسب ١٩٩٠

الجماعة	كسب الجماعة (بالمئة من كسب الذكور البيض من أصول اوروبية)	
	ذكور	اناث
بيض		
اوروبيون (ما عدا الاسبانيين)	١٠٠	٦٧
هسبانو	٧٣	٥٧
اسيويون	٩٤	٧١
سود	٧٣	٥٦
امريكيون اصليون	٧١	٥٣

الجدول ١٣ - ٥. تتلقى النساء والاقليات أجوراً اقل كثيراً من الذكور البيض.

كيف هو حال الجماعات العرقية المختلفة والجنس الاخر في السوق؟ تمت دراسة البيانات عن اجمالي الكسب السنوي للعاملين بدوام كامل وعلى مدار السنة من النساء والرجال من مختلف الفئات في الولايات المتحدة. وهذه البيانات لم تعدل وفقاً للتعليم، أو وضع القوى العاملة، أو الخبرة العملية السابقة. فأقل مجموعات الاقليات حظاً من الذكور يكسب ٧١ بالمئة مما يكسبه الذكور من البيض وتكسب النساء أقل من ذلك.

(المصدر : تعداد ١٩٩٠. اعداد آن جرين من مختبر جامعة يال الحكومية، بإستخدام برنامج «اكسبلورر» للعينة المتاحة للاستخدام العام والمتوفرة بواسطة الانترنت).

الفجوة في الأجر ما بين الذكور والاناث يمكن ردها الى اختلافات في التعليم والخبرة في العمل. وهذا يبقي ما بين ربع ونصف الفرق يمكن عزوه الى التمييز ومصادر اخرى لا يمكن قياسها.

خفض التمييز في سوق العمل

اتخذت الحكومات خلال ربع القرن الماضي العديد من الخطوات لانهاء الممارسات التمييزية. إلا أن الولايات المتحدة، وحتى يومنا هذا لم تتمكن من اجتثاث التمييز القائم على الجنس، والعرق، وغير ذلك من الصفات.

فما هي الطرق المتاحة لمحاربة التمييز؟ التحولات الرئيسية جاءت عن طريق بعض التغييرات القانونية الرئيسية، مثل قانون الحقوق المدنية للعام ١٩٦٤ (الذي جعل التمييز في الاستخدام،

الوظائف المتساوية والمتشابهة

صفات الوظيفة	وظائف متساوية		وظائف متشابهة القيمة	
	صراف	سكرتيرة	سكرتيرة	سائق شاحنة
المهارة	٨٠	٨٠	٨٠	٨٠
التدريب	٩٠	٩٠	٩٠	٦٠
المسؤولية	١٥٠	١٥٠	١٥٠	٦٠
ظروف العمل	٣٠	٣٠	٣٠	١٥٠
مجموع النقاط	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠

الجدول ١٣ - ٦. هل يجب أن يتلقى العاملين بمهن متشابهة أجوراً متساوية ؟

عوملت وظائف صراف البنك والسكرتيرة كمهن متساوية، ويجب أن يحصل العاملين في هذه المناصب على أجر متساو. لمهنتي السكرتيرة وسائق الشاحنة صفات مختلفة، لكنهما «عملان متشابهان في القيمة» حسب نظام نقاط التقدير الذي تضعه الشركة. وحسب مذهب تشابه القيم، فإن العاملين في وظائف متشابهة في القيمة مثل مهنة السكرتيرة وسائق الشاحنة يجب أن يحصلوا على اجر متساو حتى وان كان العرض والطلب في السوق يفرض أجوراً مختلفة.

والفصل، والتوظيف، مخالف للقانون) وقانون المساواة في الأجر للعام ١٩٦٣ (الذي يفرض دفع أجر متساوي للرجال والنساء الذين يقومون بأعمال متماثلة).

ساعدت هذه القوانين على تعرية أكثر الممارسات التمييزية وضوحاً، لكن بقيت بعض الحواجز الدقيقة، اتخذت لمواجهتها سياسات اكثر جرأة، وأكثر اثارة للخلافات، بما في ذلك اجراءات من مثل «العمل التوكيدي» (affirmative). الذي يفرض على أصحاب العمل بيان أنهم يتخذون خطوات اضافية لتوظيف الجماعات غير الممثلة بقدر كافٍ في المؤسسة . وقد أظهرت الدراسات ان هذه الطريقة، التي أطلق عليها بعض النقاد اسم «التمييز العكسي»، لم يكن لها، في أفضل الاحوال، سوى تأثير متواضع للغاية على وضع النساء في سوق العمل.

تشابه القيم

في أواسط الثمانينات، إقتُرح منهج جديد لتقليل الفجوة في الاجور ما بين الذكور والاناث : هو تشابه القيم. وتذهب هذه الفكرة لأبعد من «تساوي الاجر لأصحاب المهن المتماثلة» ولفهم هذا الموضوع، سنحلل هياكل الاجور وندرس كيف يمكن لتشابه القيم أن يساوي بين أجور مختلف الوظائف.

هياكل الاجور. تدير معظم المؤسسات الضخمة سوق عملها الداخلي بتحديد فئات أو درجات الوظائف المختلفة لديها – لنقل مثلاً، ١٠ درجات للكتبة، ١٥ درجة للحرفيين، ١٢ درجة للفنيين، وهكذا. وتتضمن كل فئة مواصفات الوظيفة التي تختلف في صفات مثل المهارة، والخبرة، والتدريب، وظروف العمل، الخ

وتسعى المؤسسات، بشكل عام، الى تحديد مستويات الاجور بالرجوع الى التعويضات التي تدفع للوظائف المماثلة في سوق العمل الخارجي ذي العلاقة. مثال ذلك، يدفع للكتبة ما يدفع تقريباً للكتبة الاخرين في المدينة نفسها، في حين أن الرواتب التي تدفعها الجامعات لاساتذة الاقتصاد تحدد حسب سعر السوق القومي لاساتذة الاقتصاد.

وحين لا يكون هناك مجال للمقارنة الخارجية، تميل الشركات الى تحديد اجور وظائف معينة حسب المستوى المدفوع لوظائف داخلية مماثلة. وكما سنرى بعد قليل تلجأ المؤسسات في بعض الاحيان الى تعيين «مجموع نقاط» عددي للمهارة، والخبرة، وظروف العمل التي تصف الوظائف ثم تستخدم هذه النقاط للمساعدة في تحديد الاجور للوظائف التي ليس لها شبيه. وبالجمع بين المقارنات الخارجية والتقييمات الداخلية تحصل المؤسسة على هيكل للأجر لفئات الوظائف المختلفة.

وباستخدام فكرة هيكل الأجر يمكننا الان فهم الفرق ما بين

الوظائف «المتشابهة في القيمة»، و«المتساوية في القيمة». لنفرض اننا ندرس هيكل الاجر لمصرف كبير. يبين الجدول ١٣ – ٦ ثلاثة أنواع من الوظائف – صراف بنك، وسكرتيرة، وسائق شاحنة. تتولى النساء عادة الوظيفتين الاوليين، ويتولى الرجال عادة الوظيفة الثالثة. وقد أعطيت لوظيفتي الصراف والسكرتيرة درجات متساوية لصفات العمل الاربعة (المهارة، والتدريب، والمسؤولية، وظروف العمل). صنفت بعدها «كوظائف متساوية». وبموجب قانون المساواة في الاجر للعام ١٩٦٣ فإن من يتولى هذه الوظائف يجب أن يحصل على الاجر ذاته. ودفع اجر مقداره ٢٥٠ دولاراً في الاسبوع للصراف و٣٠٠ دولار في الاسبوع للسكرتيرة يمثل تمييزاً مخالفاً للقانون.

ويدافع العديد ممن ينادون بالقضاء على الممارسات التمييزية ان الوظائف المتشابهة بالقيمة يجب أن تحصل على أجر متساو. ويبين العمودان الاخيران من الجدول ١٣ – ٦ وظيفتين لديهما عدد متساو من النقاط لكن صفاتهما الفردية مختلفة. فللسكرتيرة مسؤوليات اكبر بالنسبة الى مسك الدفاتر والعمل في محيط لطيف، في حين أن لسائق الشاحنة مهارات وتدريبات قليلة الا انه يقوم بعمل فيه خطورة بسبب لصوص الأرصفة الذين يهددون بالرشاشات ويستولون على الشاحنات. وقد يكون معدل الاجر الاسبوعي الدارج في المنطقة ٢٥٠ دولاراً للسكرتيرة و٤٠٠ دولار لسائق الشاحنة. وبموجب القوانين والممارسات السارية، قد يكون من المشروع لمؤسسة ما ان تدفع هذه الاجور المختلفة في الشكل والمتشابهة في القيمة حسب سعر السوق.

فإذا دخل مذهب تشابه القيمة، فإنه ينص على أن الاجر يجب أن يحدد بناء على قيمة العمل: والعمال الذين يتولون وظائف متشابهة في القيمة – مثل السكرتيرة وسائق الشاحنة في الشكل ١٣ – ٦ يجب أن يحصلوا على أجر متساو، وفشل اصحاب العمل في القيام بذلك، فإنهم، حسب وجهة النظر هذه، يقترفون عملاً لا أخلاقياً وتمييزاً مخالفاً للقانون. وبموجب هذه الطريقة، ومساواة اجور الوظائف التي لها صفات عامة متشابهة، يمكن للمجتمع أن ينهي عقوداً من التمييز ويقضي على الفجوة في الاجر ما بين الذكور والاناث.

ويجد العديد من علماء الاقتصاد خللاً في مفهوم دفع تعويضات العمل بناء على تشابه القيمة، كما في مثال الجدول ١٣ – ٦، بدلاً من السوق، ويناقش النقاد نظام النقاط على انه ليس أساساً ملائماً لتقرير الاجور. ومن ضمن العيوب المختلفة في استخدام نظام النقاط ان العوامل، التي جمعت النقاط بموجبها، غير مكتملة وليس من السهل قياسها في السوق؛ وان الصفات الخاصة بالوظيفة لها قيم مختلفة بإختلاف رب العمل، وان مدى انتفاع الناس بالعمل (وبالتالي فروقات التعويض المطلوبة) قد يختلف اختلافاً عظيماً ما بين شخص وآخر.

ربما كان اكثر الامور ازعاجاً هو ان البحوث المعمقة حول تأثير الصفات الخاصة التي جرى قياسها عن الاجور، قد وجدت انه ما زال هناك الكثير مما يجب تفسيره، حتى حين اقتصرت الدراسات على عرق واحد او جنس واحد، فإنها نادراً ما فسرت سبب أكثر من ثلث التباين في الكسب ما بين مختلف الناس. واستخدام مجموع النقاط هذا للتنبوء بقيمة موظف ما هو أشبه بالتنبوء بمتوسط عدد اصابات الكرة التي يحققها لاعب ما في لعبة البيسبول على أساس طول اللاعب، ووزنه، وعمره ومستوى تعليمه.

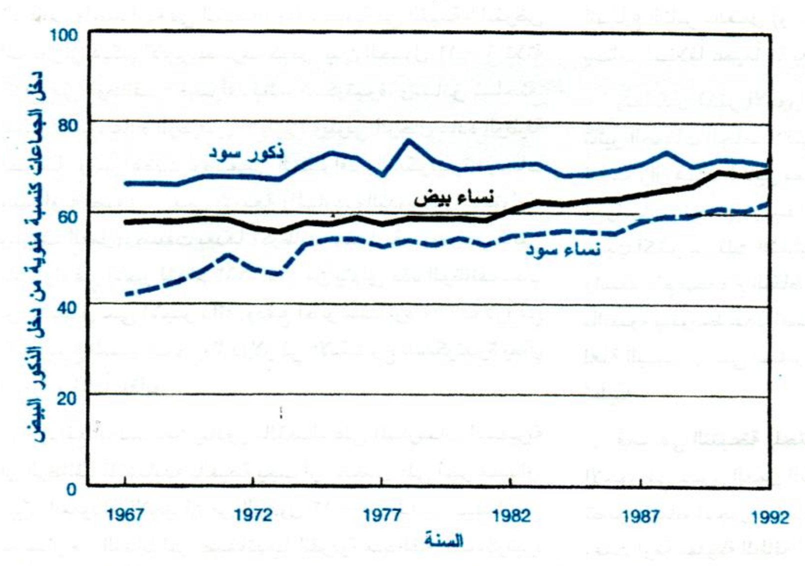
فما هي النتيجة المحتملة لاعتماد تشابه القيمة في تقرير الاجور في سوق العمل اليوم؟ قد يكون التأثير الرئيسي هو ان تصبح انماط الاجور جامدة ولا تتجاوب مع قوى السوق. فإذا ما رفعت أزمة مفاجئة للطاقة اسعارها، فقد لا تستطيع الشركات رفع أجور عمال الحفر العاديين في حقول النفط أو عمال مناجم الفحم. وفي حين تميل معدلات وهياكل الاجور الى ابداء جمود كبير على المدى القصير في الاقتصاد المعاصر، فإنها تتكيف على المدى البعيد حسب نقص ووفرة العمالة في أسواق العمل. أما مبدأ تشابه القيمة فقد يزيد من جمود هياكل الاجور الجامدة بالفعل.

لا بد من التأكيد هنا ان تشابه القيمة ليست فكرة تقتصر على كتب دراسة الاقتصاد. فالكثير من النقابات، خاصة تلك التي تتمثل فيها النساء بكثافة، قد رفعت راية تشابه القيمة كموضوع للتفاوض. وفي بعض الاحيان، قضت المحاكم بأن فكرة تشابه القيمة تمثل حلاً مناسباً لمشكلة الفجوة المستعصية في فرق الاجر ما بين الذكور والاناث. ومن المحتمل أن تبقى فكرة تشابه القيمة لسنوات كثيرة قادمة كموضوع مركزي من مواضيع السياسة العامة المتعلقة بسوق العمل.

التقدم غير المتوازي

التمييز عملية اجتماعية واقتصادية معقدة. تمتد جذورها الى العادات الاجتماعية وعززت بالقوانين التي تنكر على الجماعات الاقل حظاً حقها في تعليم لائق ووظائف جيدة. وحتى بعد أن اقرت القوانين مبدأ المساواة، فإن الفصل بسبب العرق والجنس قد كرس التقسيم الطبقي الاقتصادي والاجتماعي.

لقد تم احراز تقدم، لكن نتائجه لم تكن متوازية. ففي السنوات الاخيرة، دخل أفراد من الجماعات الاقل حظاً، وبأعداد كبيرة، أفضل المعاهد التعليمية والمهن الاعلى أجراً. فعلى سبيل المثال، من بين الاشخاص دون سن الخامسة والثلاثين من العمر، تشكل



الشكل ١٣ - ٧. تبدي الاقليات والنساء تقدماً غير متواز في تضييق فجوة الفرق بين الاجور.

الفجوة في الأجر ما بين الذكور البيض والجماعات الاخرى تقلصت بقدر كبير خلال نصف القرن الماضي وحظيت النساء السود بالمساواة مع النساء البيض، لكن النساء والذكور السود يكسبون مبالغ اقل بكثير من الذكور البيض.

(Source : G. D. Jaynes & R.M. Williams Jr. eds. "A Common Destiny : Blacks and American Society" (National Academy Press, Washington, 1989), P. 295.

النساء ٤١ بالمئة من مجموع علماء الرياضيات والحاسوب، و٢٩ بالمئة من المحامين والقضاة، ونصف العاملين في المهن والأعمال الادارية. ويبين الشكل ١٣ – ٧ التقدم البطيء نحو سدّ الفجوة في الاجر ما بين البيض وغير البيض.

لكن ما زال هناك اختلاف كبير في الدخل، والثروة والوظائف. وقد ادى تراجع النظام الاجتماعي في المدن الكبرى، وتفسخ النواة التقليدية للأسرة، وانخفاض ما تقدمه البرامج الاجتماعية الحكومية، وانخفاض الاجر النسبي للعمال غير الماهرين، الى انخفاض مستويات المعيشة لكثير من الاقليات. لقد نجحت النساء والاقليات في صناديق الاقتراع لكنهم ما زالوا يتلقون اجوراً ادنى في السوق.

جـ عـرض العمـالة

محددات العـرض

انصب تركيزنا حتى الان على جانب الطلب من سوق العمل. وسوف نلتفت الان الى جانب العرض من سوق العمل. يشير تعبير «عرض العمالة» الى عدد الساعات التي يرغب الناس عملها في أنشطة مربحة في المصانع، والمزارع، وقطاعات الاعمال الاخرى، وفي الحكومة، وفي المؤسسات التي لا تستهدف الربح. والعناصر الرئيسية الثلاثة لعرض العمالة هي : عدد ساعات العمل، ومشاركة القوى العاملة، والهجرة.

ساعات العمل. في حين يقوم البعض بوظائف تتميز ساعات عملها بالمرونة، فإن معظم الامريكيين يعملون ساعات تتراوح ما بين ٣٥ و ٤٥ ساعة في الأسبوع، وليس ثمة مجال كبير لزيادة عدد ساعات العمل الاسبوعية أو انقاصها. إلا أن الناس يسيطرون بقدر كبير على عدد الساعات التي يعلمون بها طيلة حياتهم. كأن يقرروا استكمال دراستهم العليا، أو التقاعد المبكر، أو العمل بدوام جزئي بدل الدوام الكامل، كل هذه الامور قد تخفض اجمالي عدد الساعات التي يمكن للمرء عملها طيلة حياته. من جهة اخرى، فإن العمل ليلاً، وتولي وظيفة ثانية سوف يزيد من عدد الساعات التي يشتغلها المرء طيلة حياته.

افرض ان الاجور ارتفعت. فهل سيرفع ذلك من ساعات العمل التي يعملها المرء طيلة حياته أم يخفضها؟ انظر الى منحنى عرض العمالة في الشكل ١٣ – ٨. لاحظ كيف يرتفع منحنى العرض في البداية في اتجاه الشمال الشرقي، ثم عند النقطة الحرجة جـ يبدأ

في التراجع الى الخلف ناحية الشمال الغربي. فكيف يمكننا تفسير السبب في أن الاجور الاعلى، قد تزيد في البداية من كمية العمل المعروضة ثم تقلل هذه الكمية ؟

ضع نفسك مكان عامل مُنح أجراً أعلى لكل ساعة عمل وبات حراً في اختيار عدد ساعات العمل التي يريد. ستجد انك مشدود في اتجاهين مختلفين. فمن جهة، ستخضع لتأثير الاستبدال، الذي يغريك بالعمل ساعات طويلة لأن اجر كل ساعة عمل بات أفضل، وأصبحت كل ساعة فراغ أكثر كلفة، ولديك حافز لاستبدال كل ساعة من العمل الاضافي بأوقات فراغ.

لكن ما يعمل ضد تأثير الاستبدال هو «تأثير الدخل»[٣] فبالحصول على أجر اعلى، يصبح دخلك اعلى. وبالحصول على دخل اعلى، سترغب في شراء المزيد من السلع والخدمات اضافة الى انك سترغب في المزيد من وقت الفراغ. سيصبح في امكانك تحمل نفقات قضاء اسبوع اجازة في الشتاء أو أسبوعاً اضافياً في الصيف، أو ان تتقاعد في وقت أبكر مما قد تفعل لو بقي الاجر على حاله.

أيهما سيكون اقوى، تأثير الدخل أم تأثير الاستبدال ؟ ليس هناك جواب صحيح واحد لجميع الحالات؛ فالامر يعتمد على الفرد. وفي الحالة المبينة في الشكل ١٣ – ٨، يرتفع عرض العمل بالنسبة الى جميع معدلات الاجور حتى النقطة جـ . وترجح كفة تأثير الاستبدال على تأثير الدخل. لكن بعد النقطة جـ ترجح كفة تأثير الدخل على تأثير الاستبدال، وتتراجع العمالة المعروضة مع ارتفاع معدلات الاجر.

المشاركة في القوى العاملة. احد اهم التطورات التي حدثت في العقود الاخيرة هو ذلك الفيض الكبير من النساء الذي انضم الى القوى العاملة. فمنذ أواسط الستينات قفز معدل مشاركة النساء في القوى العاملة (أي نسبة النساء فوق سن ١٥ سنة العاملات أو الباحثات بشكل جدي عن عمل) من ٤٠ بالمئة الى حوالي ٦٠ بالمئة اليوم. ويمكن تفسير ذلك جزئياً بأنه راجع الى ارتفاع الاجر الحقيقي، الذي جعل العمل أكثر جاذبية للنساء. لكن لا يمكن تفسير تغيّر بهذا الحجم بعوامل اقتصادية وحسب. ولفهم هذا التبدل الكبير في أنماط العمل، فإن على المرء النظر خارج حدود الاقتصاد الى التغير في المواقف الاجتماعية تجاه دور المرأة كأم، ومدبرة منزل، وعاملة.

وفي الوقت الذي انضم فيه المزيد من النساء الى القوى العاملة، انخفض معدل مشاركة الرجال الاكبر سناً في العمل بشكل حاد، خاصة الرجال فوق سن ٦٥ سنة. وربما كان السبب الاقوى لهذا التغيير ازدياد سخاء دفعات الضمان الاجتماعي،

الشكل ١٣ - ٨. مع ارتفاع الاجر قد يلجأ العمال الى العمل ساعات اقل.

رفع معدل الاجر فوق النقطة الحرجة جـ يقلل من كمية العمل المعروضة حيث يتفوق تأثير الدخل على تأثير الاستبدال. لماذا ؟ لأنه حين يحصل العمال على دخل اعلى فإنهم يستطيعون انفاق مبالغ اكبر على أوقات فراغهم رغم أن كل ساعة اضافية من الفراغ تكلف اكثر من الأجر الفائت.

التي مكنت الكثيرين من التقاعد بدلاً من الاستمرار في العمل.

الهجرة. لم يعد في الامكان تجاهل دور المهاجرين في القوى العاملة. ويقدر الخبراء ان حوالي مليون مهاجر يدخلون الولايات المتحدة كل سنة من ضمنهم حوالي ٢٠٠ ألف شخص يستقرون في البلد بشكل غير قانوني. وقد شكل المهاجرون ٣٩ بالمئة من نسبة النمو السكاني في الثمانينات وكانت نسبتهم من القوى العاملة تتزايد بإستمرار.

وتدار عملية تدفق المهاجرين حسب نظام معد للحصص يحابي العمال المهرة وعائلاتهم، والاقرباء للمواطنين الامريكيين، والمقيمين بشكل دائم. أضف الى ذلك، هناك حصص خاصة باللاجئين السياسيين. وفي السنوات الاخيرة، جاءت المجموعات الكبيرة من المهاجرين من أماكن مثل المكسيك، والصين، والاتحاد السوفياتي السابق، وكوريا، والفلبين، وفيتنام، وبعض دول امريكا الوسطى والكاريبي. ومما يدعو للدهشة أن الكثيرين من المهاجرين الجدد على مستوى جيد من التعليم : حوالي ٢٥ بالمئة منهم يحملون شهادات جامعية، وهي نسبة تعادل نسبة الجامعيين من الذكور الامريكيين المولد.

(٣) انظر الفصل ٥ لمراجعة تأثيرات الدخل والاستبدال وعلاقتها بالاستهلاك.

مجموعة العاملين	معدل مشاركة القوى العاملة (بالمئة من السكان) ١٩٦٠	١٩٩٢	استجابة العمالة المعروضة الى الزيادة في الاجور الحقيقية
ذكور بالغين	٨٦	٧٧	وجد أن منحنى العرض ينثني الى الخلف في معظم الدراسات وبالتالي فأن تأثير الدخل يسيطر على تأثير الاستبدال. مرونة العرض صغيرة نسبياً، وهي تتراوح ما بين -١ر٠ الى -٢ر٠، وهذا يعني ان زيادة بنسبة ١٠ بالمئة على الاجر الحقيقي قد تؤدي الى انخفاض مقداره ١ أو ٢٪ في العمالة المعروضة.
اناث بالغات	٣٨	٥٨	أظهرت جميع الدراسات وجود تأثير ايجابي للعمالة المعروضة استجابة الى ارتفاع الاجر الحقيقي.
مراهقــون	٤٦	٥٢	استجابة متغيرة للغاية. ويشير تقييم الادلة الى ان عرض العمالة بشكل عام يستجيب ايجابياً على الاجور الاعلى.
مجموع السكان ١٦ سنة وأكثر	٥٩	٦٦	مرونة اجمالي العمالة المعروضة تقارب الصفر، مع تعادل تأثيرات الدخل مع تأثيرات الاستبدال. المرونة المقدرة لعرض العمالة لمجموع السكان تتراوح ما بين صفر الى ٢ر٠.

الجدول ١٣ - ٧. التقديرات التجريبية لاستجابة العمالة المعروضة.

كرس علماء الاقتصاد أنفسهم للقيام بدراسة دقيقة لرد العمالة المعروضة على زيادة الاجر الحقيقي. بالنسبة للذكور يميل منحنى العرض بثبات الى الخلف، في حين أن المراهقين والاناث البالغات بشكل عام يستجيبون ايجابياً على زيادة في الاجور. بالنسبة للاقتصاد ككل، فإن منحنى عرض العمالة يكون عمودياً أو قريباً من عدم المرونة الكاملة.

(Source : "Monthly Labor Review", April 1993, Table 4, p. 64).

العمل الذي يختاره المهاجرون الجدد هو حالة كلاسيكية للجماعات غير المتنافسة. وبدلاً من ذهاب هؤلاء الى سوق العمل المفتوح، فإن المهاجرين الجدد من بلد معين يميلون الى الانخراط في مهن معينة. فعلى سبيل المثال، في العديد من المدن مثل لوس انجيلوس، ونيويورك، فإن عدداً كبيراً من متاجر البقالة يمتلكها كوريون. والسبب هو ان في وسعهم الاعتماد على نصائح ودعم اقاربهم وأصدقائهم الذين يمتلكون متاجر بقالة أيضاً. ومع اكتساب المهاجرين للمزيد من الخبرة والتعليم في الولايات المتحدة، وازدياد طلاقتهم في التحدث باللغة الانجليزية، تتسع مجالات اختيارهم لاعمالهم ويصبحون جزءاً من اجمالي اليد العاملة المعروضة.

النتائج التجريبية

لا تخبرنا النظرية ما إذا كان عرض العمل لجماعة ما سيستجيب بشكل ايجابي أم سلبي على تغيّر في الاجر. فهل تتسبب زيادة في ضريبة الدخل على العمال مرتفعي الدخل - والتي لها تأثير خفض اجور ما بعد الضريبة - في خفض جهودهم في مجال العمل؟ وهل تقديم الدعم لاجور العمال الفقراء سيزيد أم يقلل عدد الساعات التي يعملونها؟ يجب على الرؤساء والمشرعين دراسة هذه الاسئلة الحيوية عند تقييمهم لقضايا المساواة والكفاءة. وغالباً ما نكون بحاجة لمعرفة الشكل الصحيح أو مرونة منحنى عرض العمالة.

يقدم الجدول ١٣ - ٧ ملخصاً لعدد من الدراسات حول هذا الموضوع. ويبين هذا المسح أن منحنى عرض العمالة للذكور البالغين يميل الى الانحناء الى الخلف بقدر ضئيل، في حين أن استجابة الجماعات الديموغرافية الاخرى يبدو كمنحنى تقليدي يميل في اتجاه الاعلى. أما بالنسبة للسكان ككل، فيبدو ان عرض العمل لا يتجاوب كثيراً مع التغيرات في الاجر الحقيقي.

بحثنا حتى هذه النقطة قرارات عرض العمل التي يقوم بها أفراد. لكن بالنسبة الى ستة عشر مليون امريكي المنظمين في نقابات عمالية فإن بعضاً من قرارات عرض العمل تتم بشكل جماعي. وتفاوض النقابات للمساومة على الاتفاقيات الجماعية والتي غالباً ما تحدد من يشغل وظائف معينة، وكم سيدفع لهم، وما هي قواعد العمل. ويمكن للنقابات اتخاذ قرار بالاضراب – وسحب ما يعرضونه من عمال بالكامل – بهدف الحصول على اتفاقية بشروط أفضل مع صاحب العمل.

ان دراسة النقابات جزء مهم لفهم ديناميكية سوق العمل في الولايات المتحدة. وأحد أسباب ذلك هو ان حوالي سُبع القوى العاملة ما زالت منظمة في نقابات، رغم أن هذه النسبة تعكس انخفاضاً مهماً عن السنوات القليلة الماضية. وسبب آخر، هو انه عند التفاوض على عقود المساومة الجماعية، تطرح النقابات قضايا تهم جميع العمال، مثل راتب التقاعد ، علاوات الرعاية الصحية، وساعات العمل.

تاريخ نقابات العمال وممارساتها

كيف بدأت نقابات العمال الامريكية؟ رغم ان نشاط نقابات العمال الامريكية يعود الى ما قبل الحرب الاهلية، فإنه لم تبدأ في الثورة على قطاعات الاعمال الكبيرة الا في الثلث الاخير من القرن التاسع عشر. ففي العام ١٨٨١ بدأت الحركة العمالية الحالية في التبلور مع تأسيس اتحاد العمل الامريكي (American Fedration of Labor) (AFL). وقد سيطر ساموبل جومبرز (Samuel Gompers) لمدة تقارب النصف قرن ولحين وفاته في العام ١٩٢٤ على هذه المنظمة واسبغ على هذه الحركة صفاتها المميزة. وقد كان مهتماً في البداية بالحركات الاشتراكية، لكنه سرعان ما توصل الى قناعة مفادها ان أي حركة تعارض الرأسمالية لن تزدهر على التراب الامريكي.

كانت استراتيجية جومبرز بسيطة : فقد تمسك بأن يقتصر العمل النقابي على الاعمال. وبموجب هذا المبدأ، انهمكت نقابات العمال بشكل رئيسي في تحسين وضع العمال (الصراع من أجل أجور أعلى، وساعات عمل أقل، واجازات أكثر، وظروف عمل أفضل، وتحسين العلاوات الاضافية). وقد كانت نقابات العمال الامريكية مختلفة تماماً عن الحركات العمالية في العديد من الدول الاجنبية؛ ففي بعض الاحيان، سيطرت النقابات في الخارج على الاحزاب السياسية الرئيسية وشنت حرب طبقات لتغيير شكل الحكم أو نشر الاشتراكية.

في البداية، نُظم العمال «كنقابات حرفية»، تجمع فيها العمال على أساس مهارات معينة، مثل النجارة أو بناء الطوب. وقد منعت هذه الاستراتيجية تنظيم العاملين في الصناعات الضخمة للانتاج بالجملة ضمن نقابة واحدة. وفي الثلاثينات بدأ المدافعون الفطنون في التنبه لاشكال جديدة من التنظيم : وكانت «النقابات الصناعية» (تلك التي تنظم صناعة كاملة، مثل الحديد والصلب أو الفحم) هي موجة المستقبل. ظهرت النقابات الصناعية في العام ١٩٣٥ بتشكيل «هيئة التنظيمات الصناعية» (Congress of Industrial Organization) (CIO). وقد ادمجت هذه الهيئة مع اتحاد العمل الامريكي سابق الذكر، وتشكلان معاً اكبر تنظيم عمالي قومي في الولايات المتحدة.

تقرر الاجور والعلاوات الاضافية للعمال المنتسبين للنقابات بموجب **المساومة الجماعية** (collective bargaining). وهي عملية التفاوض ما بين ممثلي الشركات والعمال بهدف وضع شروط يوافق عليها الطرفان. وقد سمعنا جميعاً عن جلسات تستمر طيلة الليل، واتفاقات اللحظة الاخيرة التي كثيراً ما كانت تسبق الوصول الى اتفاق حول العمل. فما الذي تتضمنه هذه الاتفاقية فعلاً؟ الجزء الأساسي هو بالطبع «الصفقة الاقتصادية». وتشمل معدلات الاجور الاساسية لمختلف فئات الوظائف، اضافة الى القواعد المتعلقة بالاجازات والعطلات، وفترات تناو ل القهوة. اضافة الى ذلك تتضمن الاتفاقية الشروط المتعلقة بالعلاوات الاضافية مثل ترتيبات التقاعد، وتغطية الرعاية الصحية، وما شابه ذلك. وفي فترات التضخم الكبير تتضمن الاتفاقية بشكل عام فقرة تتعلق بتعديل مستوى المعيشة* حيث تعدل الاجور بزيادتها حين ترتفع اسعار المستهلك بسرعة.

الموضوع المهم الثاني والذي كان موضع خلاف دائم هو «قواعد العمل». وتتعلق بتكليفات ومهمات العمل، وأمن الوظيفة، واعباء العمل. وتصبح متطلبات شغل الوظائف خاصة في الصناعات التي تشهد تراجعاً قضية رئيسية لان الطلب على العمالة آخذ في الانخفاض. ففي صناعة السكك الحديدية، مثلاً، ثمة خلافات استمرت عقوداً طويلة حول عدد الاشخاص اللازمين لتشغيل قطار. أخيراً، لاتفاقية العمل سمات «اجرائية». وتشمل القواعد المتعلقة بالأقدمية (من يُصرف من الخدمة بشكل مؤقت أولاً ومن يصرف اخراً) اضافة الى اجراءات تتعلق بالمظالم لتولي قضايا الصرف من الخدمة أو نزاعات العمل. والمدة المعتادة لأي عقد هي ثلاث سنوات.

* "COLA" clause = Cost - of - living - adjustment.

والمساومة الجماعية عملية معقدة، وهي مسألة أخذ وعطاء، وتبذل جهود كبيرة في التفاوض حول قضايا اقتصادية محضة، وحول قسمة الكعكة ما بين الاجور والارباح. وفي بعض الاحيان تتمحور الاتفاقيات حول قضايا امتيازات الادارة، مثل قدرتها على اعادة تعيين العمال، أو تغيير قواعد العمل. في النهاية، فإن الرهان الكبير للعمال والادارة يتركز على ضمان أن يكون العمال راضين ومنتجين في أعمالهم.

الحكومة والمساومة الجماعية

يذكرنا تاريخ النقابات العمالية ان الاطار القانوني هو احد المقررات المهمة للتنظيم الاقتصادي. فقبل مئتي عام، حين حاول العمال تنظيم أنفسهم لاول مرة في انجلترا وامريكا، استخدمت ضد اعضاء النقابات نصوص القانون العام الخاصة «بالتآمر لتقييد التجارة». وبقيت النقابات وأعضاؤها، حتى القرن الحالي تدان في المحاكم، وتغرم، ويسجن أعضائها وتتعرض للمضايقة بمختلف الاجراءات الزجرية. وقد اسقطت المحكمة العليا مراراً وتكراراً مشاريع قوانين لتحسين شروط العمل للنساء والاطفال وغير ذلك من التشريعات الرامية الى تحسين الاجور وساعات العمل.

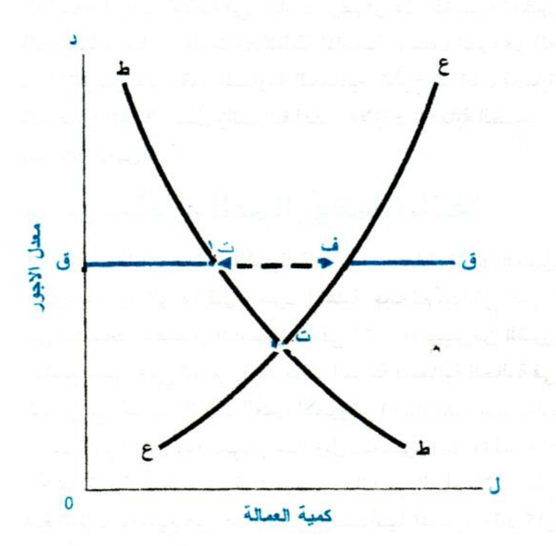
استمر الحال على ذلك الى ان مال رقاص الساعة ناحية دعم النقابات والمساومة الجماعية، فبدأ النمو الهائل للنقابات. وكان احد نقاط التحول الرئيسية قانون كلايتون (Clayton Act) للعام ١٩١٤، الذي لاقى ترحيباً عظيماً واعتبر «ماجنا كارتا العمال»، وكان يهدف الى عدم ملاحقة العمال قضائياً بموجب قوانين مكافحة الاحتكار. و«قانون مقاييس العمل العادلة» (١٩٣٨)، الذي حظر عمل الاطفال، ودعى الى أجر مقداره ضعف ونصف عن ساعات العمل الاسبوعية التي تزيد عن ٤٠ ساعة، وعيّن حداً ادنى للأجر على المستوى الفدرالي لمعظم العاملين ما عدا العمال الزراعيين.

أما أهم تشريعات العمل على الاطلاق فهو «قانون علاقات العمل الوطني» أو قانون واجنر (Wagner Act) للعام ١٩٣٥. وقد نص هذ القانون على ما يلي : للمستخدَمين الحق في ... الالتحاق... بالمنظمات العمالية، والمساومة بشكل جماعي... والانخراط في أنشطة متفق عليها». وكان من نتيجة التشريعات المؤيدة للعمال ان ارتفع عدد أعضاء النقابات من عُشر القوى العاملة في العشرينات، الى ربع القوى العاملة عند نهاية الحرب العالمية الثانية. ومنذ أوائل السبعينات، ومع خفض القيود التنظيمية عن العديد من الصناعات وتزايد المنافسة الدولية، تقوضت احتكارات النقابات، وتراجعت باضطراد نسبة العمال المنتسبين الى نقابات في الولايات المتحدة.

كيف ترفع النقابات الاجور

ترغب نقابات العمال في تحسين اجور عمالها وشروط عملهم. دعونا نرى كيف يقومون بذلك. تكتسب النقابات قوة في السوق بحصولها على احتكار قانوني لتزويد مؤسسة أو صناعة معينة بخدمات العمال.وبإستخدام هذا الاحتكار، فإنها تجبر الشركات والمؤسسات على تقديم اجور، وعلاوات وشروط عمل اعلى من السعر التنافسي. مثلاً، إذا كان أجر السمكري غير المنتسب الى نقابة في الاباما ١٥ دولاراً في الساعة، فإن النقابة قد تساوم شركة كبرى للانشاءات على دفع اجر مقداره ٢٥ دولاراً في الساعة، للسمكريين العاملين في تلك الشركة.

إلا أنه لا يكون لهذه الاتفاقية قيمة ما لم تكن قدرة الشركة في



الشكل ١٣ - ٩. تضع النقابات مستويات اجر عالية وتحد من التوظيف.

ان رفع مستوى الاجر الى ق ق يزيد الاجور ويقلل التشغيل في سوق عمل المنتسبين للنقابات. وبسبب عدم توازن العرض والطلب فإن العمال من النقطة ت ١ الى ف لن يتمكنوا من الحصول على عمل في هذا السوق.

وإذا ما دفعت النقابات بالأجور الحقيقية الى مستويات عالية بالنسبة لاقتصاد ما، فإن الشركات ستطلب ت ١، في حين يعرض العمال ف. وهكذا فإن السهم المتقطع يمثل حجم البطالة العادية. ومصدر البطالة هذا مهم بشكل خاص حين لا يكون في مقدور بلد ما التحكم بمستوى الاسعار أو سعر الصرف، وهي تختلف عن البطالة التي سببها عدم وجود طلب اجمالي كاف.

الحصول على عروض بديلة من الايدي العاملة مقيدة. لذلك، فإن الشركات توافق، بموجب اتفاقيات المساومة الجماعية النموذجية، على الا تستخدم سمكريين غير منتسبين للنقابة، والا تلغي عقود خدمات السمكرة، والا تتعاقد من الباطن مع شركات لا ينتسب عمالها للنقابة. ويساعد كل واحد من هذه الشروط على تقوية احتكار النقابة لعملية تزويد الشركة بالسمكريين. وفي بعض الصناعات، مثل صناعة السيارات والحديد والصلب، قد تحاول النقابات ضم جميع العاملين في صناعة ما الى النقابة بحيث لا يتنافس العمال العاملين في الشركة «أ» والمنتسبين للنقابة مع عمال الشركة «ب» غير المنتسبين للنقابة. كل هذه الخطوات ضرورية لحماية الاجور العالية لمنتسبي النقابات.

يبين الشكل ١٣ - ٩ تأثير الاتفاق على أجور اعلى من المقاييس الدارجة، حيث تجبر النقابة اصحاب العمل على دفع اجور حسب المعدل القياسي المبين بالخط الافقي ق ق. ونقطة التوازن هي ت ١، حيث يتقاطع الخط ق ق مع منحنى طلب اصحاب العمل. لاحظ ان النقابة لم تخفض العرض مباشرة عندما حددت معدلاً قياسياً عالياً للأجور. فكيف يعمل السوق حين تحدد الاسعار اعلى من مستوى توازن السوق ؟ حين تكون معدلات الاجر عالية، يكون التوظيف محدداً بطلب الشركة من الايدي العاملة. ويتجاوز عدد العمال الباحثين عن عمل طلب الشركة بمقدار المقطع ت ١ ف. وهؤلاء العمال الزائدون قد يكونون عاطلين عن العمل وينتظرون شواغر في قطاع النقابة ذي الاجر العالي أو قد ييأسون ويبحثون عن عمل في قطاعات اخرى. ويكون استثناء العمال ضمن القطاع ت ١ ف من الحصول على وظائف فعالاً تماماً كما لو أن للنقابة قدرة مباشرة على تقييد الدخول الى سوق العمل .

وضرورة تجنب المنافسة من غير المنتسبين للنقابات تفسر الكثير من الاهداف السياسية للحركة العمالية القومية. فهي تفسر السبب في رغبة النقابات الحدّ من الهجرة، والسبب في دعم النقابات للتشريعات الحمائية للحد من استيراد السلع الاجنبية، والتي هي سلع صنعها عمال ليسوا اعضاء في النقابات الامريكية، وسبب الصراع الذي تخوضه اشباه النقابات، مثل الجمعيات الطبية من اجل حظر ممارسة الطلب على جماعات اخرى، ولماذا تعارض النقابات في بعض الاحيان خفض القيود التنظيمية في بعض الصناعات مثل الشحن، والاتصالات، والنقل الجوي.

عدم قدرة المساومة الجماعية نظرياً على البت في الأمور

في معظم مفاوضات المساومة الجماعية، يضغط العمال للحصول على اجور اعلى في حين تتمسك الادارة بخفض تكلفة تعويضات اليد العاملة. فهل يمكن لنظرية اقتصادية أن تتنبأ بدقة بنتائج اتفاقية ما بين النقابة والشركة؟ الواقع ان هذا احد الأسئلة المهمة التي لا يمكن لاي نظرية اقتصادية الاجابة عليه بدقة. وهي حالة تعرف باسم «الاحتكار ثنائي الاطراف» - حيث لا يكون لدينا سوى مشتر واحد وبائع واحد. وتعتمد النتيجة على نواحي سيكولوجية، وسياسية، وعدد غير محدود من العوامل غير الملموسة. أما بالنسبة لعالم الاقتصاد، فإن النتيجة النهائية للاحتكار ثنائي الاطراف لا يمكن التنبوء به باستخدام التكلفة والطلب وحدهما[٤].

مثال : *تراجع الاضرابات. الاضراب* هو *اقصى تهديدات المساومة الجماعية. وقد استخدمت نقابات العمال في الولايات المتحدة خلال السبعينات هذا السلاح تباعاً، وبمعدل ٣٠٠ اضراب في السنة. ورغم ان الاضراب قد أصبح أقل شيوعاً في الفترة الاخيرة، فقد بلغ معدل الاضرابات خلال الفترة من ١٩٨٧ الى ١٩٩٢ حوالي ٤٠ اضراباً في السنة. والسبب في تراجع الاضرابات هو انها غالباً ما كانت تعكس نتائج سلبية على العمال، ففي العام ١٩٨١، طرد الرئيس ريغان جميع المراقبين الجويين الذين شاركوا في الاضراب. وحين اضرب لاعبو الكرة المحترفون في العام ١٩٨٧، اجبروا على العودة الى العمل حين قام مالكو اندية الكرة بإجراء مباريات بلاعبين بديلين. وفي العام ١٩٩٢، اضطر العاملون في شركة كاتربلر الى انهاء اضراب استمر ستة أشهر حين هددت الشركة ان تستبدل بهم عمالاً اخرين. وعدم تمكن العمال من الحاق الضرر بالشركات عن طريق الاضراب ادى الى اضعاف قوة نقابات العمال بقدر كبير خلال العقدين الماضيين.*

التأثيرات على الاجور والتشغيل

يدعي المؤيدون لنقابات العمال ان النقابات قد رفعت الاجور الحقيقية للعمال وافادتهم. ويجادل النقاد ان نتيجة الاجر العالي هو بطالة عالية، وتضخم، وتشوه في توزيع الموارد. فأين هي الحقيقة ؟

(٤) تخضع المواقف من مثل مساومات العمال - الادارة لنظرية الالعاب، التي حللناها في الفصل ١١. ويتبع تعذر البت النظري في نتائج المساومة الجماعية من النتيجة التالية لنظرية الالعاب : ان لعبة يشارك فيها شخصان غير متعاونين لن يكون لها بشكل عام نتيجة وحيدة. بل، وكما هو الحال في الحروب والاضرابات، تعتمد النتيجة على عوامل عدة، مثل قوة المساومة، والمكانة، والقدرة على الخداع، وحتى على تصور كل طرف لمدى قوة خصمه.

هل ساعدت النقابات على رفع الاجور؟

دعونا نبدأ بمراجعة تأثير النقابات على الاجور الخاصة بعمالها. قدر علماء الاقتصاد التأثير الاقتصادي للنقابات بدراسة الاجور في الصناعة التي ينتسب عمالها للنقابات والصناعات التي لا ينتسب عمالها الى نقابات. وبناء على هذه التحليلات توصلوا الى نتيجة مؤداها ان العمال النقابيين يحصلون على أجور اعلى بمتوسط يتراوح من ١٠ الى ١٥ بالمئة اعلى من العمال غير النقابيين. ويتراوح الفارق ما بين مبلغ زهيد بالنسبة للحلاقين وعمال الفنادق الى ما بين ٢٥ الى ٣٠ بالمئة من الاجر الاعلى لعمال البناء الماهرين وعمال مناجم الفحم. ويوحي نمط هذه النتائج انه في المجالات التي تستطيع النقابات احتكار عرض العمالة والتحكم في الدخول الى تلك الصناعة (مثل صناعة السيارات)، يكون لها اقصى تأثير ممكن في رفع الاجور.

ويبحث منهج آخر اجور العمال الافراد، وفقاً لصفات العامل آخذاً بالاعتبار مسألة ما إذا كانت الوظيفة التي يشغلها العامل قد وفرتها النقابة أم لم توفرها في الاعتبار. وقد فحص اورلي اشنفلتر (Orley Ashenfelter) من جامعة برنستون مجموعات من العمال خلال الفترة ما بين ١٩٦٧ - ١٩٧٥. ووجد أن العمال النقابيين يحصلون على اجور اعلى بنسبة ١٧ بالمئة من العمال غير النقابيين، مع أخذ تأثيرات الجنس، والعرق، والتعليم، والصفات الشخصية الاخرى في الاعتبار. أضف الى ذلك، وجد اشنفلتر ان الذكور السود المنتسبين الى نقابات يحصلون على فروق اعلى في الاجر من الجماعات الاخرى : ٢٣ بالمئة اعلى من الفئات الاخرى في مقابل ١٦ بالمئة للذكور البيض.

اجمالي التأثيرات. ومع تأكيدنا بأن النقابات قد رفعت اجور العمال المنتسبين اليها فإننا قد نتساءل عما إذا كانت النقابات قد حسنت اجور جميع العمال في الاقتصاد. يعتقد معظم علماء الاقتصاد اليوم أن النقابات لم تقم بإعادة توزيع الدخل والأخذ من راس المال لصالح العمال، بل أنها اخذت من العمال غير النقابيين لتعطي النقابيين. بكلمة اخرى، إذا اعتبرنا ان النقابات قد نجحت في رفع اجور المنتسبين اليها فوق المستويات التنافسية للأجور، فإن مكتسبات هؤلاء قد جاءت على حساب اجور العمال غير النقابيين.

ويدعم هذا التحليل ادلة تجريبية تبين أن حصة العمالة من الدخل القومي لم تتغير كثيراً خلال العقود الستة الماضية. فحين تزول المؤثرات الدورية على حصة العمال، فإننا لا نجد أي تأثير للحركة النقابية على مستوى الاجور الحقيقية في الولايات المتحدة. وتشير الدلائل المستقاة من الدول الاوروبية ذات التنظيمات النقابية المكثفة أنه حين تنجح النقابات في رفع معدلات الاجور، فإنها تطلق، في بعض الاحيان، حلزون اجور - اسعار (wage - price spiral) تضخمي يتصاعد بإستمرار، ولا يكون لها سوى تأثير طفيف دائم على الاجر الحقيقي، أو لا يكون لها تأثير على الاطلاق.

التأثيرات على التشغيل

ان لم تكن النقابات قد أثرت على جميع مستويات الاجور الحقيقية، فإن هذا يوحي بأن تأثيرها يكمن بشكل أساسي في الاجور «النسبية» . أي أن الاجور في الصناعات التي عمل بها نقابيون سترتفع مقارنة بصناعات عمالها من غير النقابيين. أضف الى ذلك. ان التشغيل في الصناعات التي يعمل بها نقابيون يميل الى الانكماش والى التوسع في الصناعات التي ليس بها نقابيون.

ويجادل علماء الاقتصاد بأن نجاح النقابات القوية في رفع الاجور الحقيقية الى مستويات عالية بشكل مصطنع، قد نجم عنه زيادة ما هو معروض من عمالة وما يسمى «بالبطالة الكلاسيكية». ويمكن توضيح هذه الحالة عن طريق الشكل ١٣ - ٩. افرض ان النقابات قد رفعت الاجور فوق مستوى أجر توازن السوق عند النقطة ت الى مستوى اجر حقيقي اعلى عند النقطة ق. عند ذلك، ان لم يتغير عرض اليد العاملة وطلبها بشكل عام، فإن السهم ما بين النقطة ت ١ والنقطة ف يمثل عدد العاملين الراغبين في العمل حسب معدل الاجر ق لكنهم لا يجدون عملاً. ويطلق على هذا النوع من البطالة اسم «البطالة الكلاسيكية» لأنها ناجمة عن أجور حقيقية عالية للغاية.

وغالباً ما يقارن علماء الاقتصاد ما بين البطالة الكلاسيكية والبطالة التي تحدث بسبب الدورات الاقتصادية، والتي غالباً ما يطلق عليها اسم البطالة الكينزية، والتي تنجم عن عدم كفاية اجمالي الطلب على اليد العاملة. وقد شاهدنا تأثير الارتفاع الكبير في الاجور الحقيقية بعد التوحيد الاقتصادي لالمانيا في العام ١٩٩٠. فقد حدد الاتحاد الاقتصادي مع المانيا الشرقية الاجور عند مستويات قدرت بأنها اعلى بمقدار الضعفين مما يمكن تبريره حسب ايراد الناتج الحدي للعمالة. وكانت النتيجة هبوطاً حاداً في التشغيل في ألمانيا الشرقية بعد التوحيد.

ويوحي هذا التحليل بأنه إذا علقت دولة ما في دوامة اجور حقيقية مرتفعة للغاية، فقد يتمخض عن ذلك مستويات عالية من البطالة، ولن تتجاوب البطالة مع السياسات الاقتصادية الكلية الرامية الى زيادة اجمالي الانفاق، بل ستتطلب معالجات تعمل على خفض الاجور الحقيقية.

ملـــخص

أ - تقرير الاجور في ظل المنافسة الكاملة

١ - يتقرر الطلب على العمالة، كما هو الحال لاي عامل اخر للانتاج، بالانتاج الحدّي للعمالة ونتيجة لذلك، ارتفع مستوى الاجور العام في الدول الصناعية بحدة خلال القرن الماضي بعد ان حلقت الانتاجية الحدّية للعمالة الى مستويات عالية. ويعود السبب الى ان العمال باتوا افضل تدريباً وتعليماً، ولديهم رأسمال أفضل يعملون به. وهذه الاسباب ذاتها تفسر الاختلافات في الاجر ما بين دولة وأخرى ومنطقة واخرى.

٢ - في التوازن التنافسي الكامل، إذا كان الناس والوظائف متشابهين تماماً، فلن يكون هناك فروقات في الاجر. فمعدلات الأجر التوازني التي يقررها العرض والطلب ستكون جميعها متساوية. لكن ما ان نُسقط الافتراض غير الواقعي بأن الناس والوظائف متشابهون تماماً، فإننا نجد أن ثمة فروقات كبيرة في الاجر حتى في سوق العمل التنافسي بالكامل. وتفسر فروقات الاجر التعويضية، والتي تدفع تعويضاً عن اختلافات غير مادية في نوعية الاعمال بعضاً من هذه الفروقات. وتفسر الاختلافات في نوعية العمالة الكثير من الفروقات الاخرى. اضافة الى ذلك، يتكون سوق العمل من عدد لا يحصى من الفئات غير المتنافسة والجماعات المتنافسة جزئياً.

ب - التمييز بسبب العرق والجنس

٣ - بسبب صدفة تاريخية، حظيت اقلية من الذكور البيض في هذا العالم بالغنى العظيم. وحتى بعد قرن من الغاء الرق، ما زال بامكاننا ان نرى عدم المساواة في الفرص، والتمييز الاقتصادي، والعرقي، والجنسي، بإستخدام الادوات التنافسية للعرض والطلب، والتي تقود الى خسارة في دخل المجموعات الاقل حظاً.

٤ - للتمييز طرق عدة، الا ان اهمها هو تشكيل المجموعات غير المتنافسة والحفاظ عليها. وبتقسيم سوق العمل الى شرائح والاحتفاظ بالمناصب الادارية للرجال البيض، واحالة الاعمال الوضيعة والتي لا مجال للتطور فيها على النساء والاقليات، يمكن للاقتصاد ان يسمح لعدم المساواة في الكسب من البقاء لعقود كثيرة قادمة.

٥ - اتخذت خطوات في اتجاهات متعددة للتقليل من التمييز في سوق العمل. وركزت الطرق الاولى على جعل الممارسات التمييزية مخالفة للقانون. في حين اعتمدت الخطوات اللاحقة على سياسات مثل العمل التوكيدي. وفي الفترة الاخيرة، جادل المدافعون عن تشابه القيمة في ان العاملين الذين يتولون وظائف ذات قيمة متشابهة، لكنها ذات صفات عملية مختلفة يجب أن يحصلوا على أجر متساوٍ حتى وان كان قانون العرض والطلب يفرض خلاف ذلك. ويرى منتقدو تشابه القيمة ان ذلك سيؤدي الى جمود سوق العمل، وعدم تجاوبه مع العرض والطلب.

جـ - عرض العمالة

٦ - بالنسبة لقطاع معين من السكان، يعتمد عرض العمالة على ثلاثة عوامل رئيسية : متوسط عدد ساعات العمل، المشاركة في القوى العاملة، ومعدل الهجرة.

٧ - لارتفاع الاجور تأثيرات متعارضة على عرض العمالة. فتأثيرالاستبدال يغري كل عامل بالعمل فترات اطول بسبب الاجر الاعلى لكل ساعة يعملها. ويعمل تأثير الدخل في اتجاه معاكس، لأن الاجر الاعلى يعني ان في وسع العمال تحمل تكلفة المزيد من ساعات الفراغ، والاستمتاع بأطايب الحياة. وقد يميل منحنى العرض الى الداخل حين يبلغ الاجر نقطة معينة. عرض العمالة بالنسبة للأشخاص الموهوبين، والذين لا مثيل لهم غير مرن على الاطلاق : وأجورهم هي، والى حدّ كبير، ريع اقتصادي بحت.

د - الحركة العمالية الامريكية

٨ - تلعب نقابات العمال دوراً مهماً في الاقتصاد الامريكي سواء من ناحية العضوية أو النفوذ، مع ان هذا الدور آخذ في التقلص. ويجتمع ممثلو العمال والادارة معاً للقيام بمساومات جماعية والتفاوض على عقد. وتشمل هذه الاتفاقيات عادة شروطاً تتعلق بالأجور، والعلاوات الاضافية، وقواعد العمل. وتؤثر النقابات في الاجور عن طريق المساومة للحصول على أجور قياسية. وكي ترفع النقابات الاجور الى مستويات اعلى من المستويات السائدة التي يقررها السوق، فإن عليها، بشكل عام، تجنب منافسة العمال غير النقابيين ومنع دخولهم.

٩ - وفقاً للنظرية الاقتصادية، ليس ثمة نتيجة مفردة لدورات المساومة الجماعية. فحلول الاحتكار ثنائي الاطراف، أو مساومات الادارة - النقابة لا يمكن البت فيها نظرياً (كما هو الحال بالنسبة للحرب أو الى الألعاب بين شخصين). وقد توصلت الدراسات التجريبية الى ان النقابات قد نجحت في

رفع اجور اعضائها مقارنة مع العمال غير النقابيين. وتقدر الدراسات ان العمال النقابيين يكسبون في المتوسط أجراً اعلى بمقدار ١٠ الى ٣٠ بالمئة من العمال غير النقابيين الذين يماثلونهم في المواصفات. ويحتمل ان يكون هذا الفارق في الاجر قد تآكل خلال العقد الاخير نتيجة منافسة العمال الاجانب والعمال غير النقابيين.

١٠ – قد تتمكن النقابات من رفع اجور اعضائها، لكن الاغلب انها لن تتمكن من رفع الاجور الحقيقية أو حصة العمالة في جميع انحاء الدولة. كما أنها تميل الى زيادة البطالة بين أعضائها الذين قد يرغبون في الانتظار لحين استدعائهم الى اعمالهم عالية الاجر من فترة تسريحهم المؤقت، بدل الانتقال أو القبول بعمل أدنى أجراً في صناعة اخرى. وفي دولة لديها أسعار غير مرنة، فإن أجوراً حقيقة مرتفعة للغاية قد تؤدي الى بطالة الكلاسيكية.

مفاهيم للمراجعة

– تقرير الاجر في ظل المنافسة الكاملة

– عناصر داخلة في طلب العمالة : نوعية اليد العاملة، توفرها، ونوعية المدخلات الاخرى.
– الفروق التعويضية في الاجر.
– عنصر الايجار في الاجور.
– الاسواق المقسمة، والمجموعات غير المتنافسة.

– التمييز في أسواق العمل

– التمييز.
– الوظائف المتساوية مقابل تشابه القيمة.
– فروق الكسب : الاختلاف في النوعية مقابل التمييز.

عرض العمالة

– عناصر داخلة في عرض العمالة : ساعات العمل، المشاركة في القوى العاملة، الهجرة.
– أثر الدخل مقابل اثر لاستبدال .

تأثير النقابات

– المساومة الجماعية.
– النقابات كإحتكارات.
– معدلات الاجر القياسية.
– سيطرة النقابات على دخول غير المنتسبين.
= تأثير النقابات على الاجور الحقيقية.
– البطالة التقليدية.

اسئلة للمناقشة

١ – تحبذ النقابات قوانين الحدّ الادنى للأجور التي أكثر ما تطبق على العمال غير النقابيين، والعمال الاكثر فقراً. عن طريق استخدام مفهوم التمييز في الاسواق المقسمة، بين ما إذا كان سيطلب عدد أكبر أم أقل من العمال النقابيين إذ رُفع الحدّ الادنى للأجور؟ وهل يمكن أن يتضرر العمال الفقراء وغير الماهرين بسبب استبعادهم من السوق نتيجة فرض حدّ ادنى مرتفع للغاية من الاجور ؟

٢ – اشرح بالكلمة وبرسم بياني للعرض والطلب تأثير كل واحد من الامور التالية على الاجور والتشغيل في سوق العمل ذي العلاقة :

أ – على بنائي الطوب النقابيين : تفاوض النقابة من اجل خفض قواعد العمل القياسية، من بناء ٢٦ طوبة في الساعة الى ٢٠ طوبة في الساعة.

ب – على طياري الخطوط الجوية : بعد خفض القيود التنظيمية على شركات الطيران، زادت حصة الشركات، التي لا يعمل فيها نقابيون، من السوق بمقدار ٢٠ بالمئة.

جـ – على الاطباء : بدأت ولايات عدة في السماح للممرضات بتحمل المزيد من المسؤوليات التي يتولاها الاطباء عادة.

د – على عمال السيارات الامريكيين : وافقت اليابان على الحدّ من صادراتها من السيارات الى الولايات المتحدة.

٣ – اشرح ما الذي يمكن ان يحدث لفروقات الاجر نتيجة كلٍ من الأمور التالية :

أ – ازدياد تكلفة الدراسة الجامعية.

ب – حرية الارتحال ما بين المناطق في بلد ما.

جـ – ادخال مجانية التعليم الى بلد كان التعليم فيه خاصاً ومكلفاً.

د – هبوط شعبية البرامج الرياضية في التلفزيون، وبرامج التسلية التي تصور نجوماً بارزين.

٤ – اضافة الى النقابات الرسمية، هناك العديد من «أشباه

النقابات» التي تعمل على حصر التوظيف في مجالها بالأشخاص المنتسبين اليها. مثال ذلك، يمنع قانون الترخيص في الولاية ممارسة الطب والمحاماة الا للأشخاص الذين يجتازون امتحانات صعبة، وتقصر بعض الجامعات التعيين في كلياتها على من يحملون شهادة الدكتوراه، ويضغط العاملون الاجتماعيون في بعض الولايات من اجل حصر ممارسة المهنة فيمن يحملون شهادات من الولاية، وقد حاول الاطباء تقييد الممارسات الطبية للمعالجين بالتدليك.

اشرح مستخدماً تحليلات العرض والطلب كيف أن مثل هذه الممارسات تميل الى الحد من العرض وترفع اسعار المهن ذات العلاقة. في ظل أي من شروط الطلب يمكن لهذه القيود ان تزيد دخل المهن ذات العلاقة ؟

٥ - يحدث التمييز حين تفصل المجموعات الاقل حظاً، مثل النساء أو الامريكيين السود وتوكل إليهم اسواق العمل الاقل أجراً. اشرح كيف ان كل واحدة من الممارسات التالية، التي كانت سائدة حتى فترة قريبة، تساعد على بقاء سوق العمل بشكل تمييزي :

أ - العديد من مدارس الولايات لا يسمح للنساء التخصص في مادة الهندسة.

ب - العديد من الجامعات الكبرى لا تسمح بدخول النساء.

جـ - تلقي البيض وغير البيض تعليمهم حسب انظمة دراسية منفصلة.

د - النوادي الاجتماعية الخاصة بالنخبة لا تسمح بدخول النساء، أو الامريكيين السود، أو الكاثوليك.

هـ - ساد الاعتقاد بأن الكثير من الاعمال عالية الاجر (مثل العمل في مناجم الفحم، والمطافيء، والانشاءات، الخ) صعبة جداً على النساء.

٦ - ما هي الخطوات التي يمكن اتباعها لتفتيت الاسواق المقسمة في الجدول ١٣ - ٤؟

٧ - في فترات البطالة العالية، يعتقد الناس ان الحل يكمن في توزيع كمية العمل الموجود بشكل متساوٍ بين الناس، ففي أوروبا خلال التسعينات، اقترحت حكومات عدة خفض العمل الاسبوعي لتوزيع الاعمال الاخذة في الانخفاض على عدد أكبر من العمال. ويطلق على وجهة النظر القائلة بأن الكمية الاجمالية للعمل الواجب انجازه ثابتة اسم «المغالطة الشائعة عن العمل». استخدم رسماً بيانياً لبيان تأثير خفض ساعات العمل الاسبوعية في سوق تنافسي علاوة على سوق فيه بطالة كلاسيكية.

٨ - يشعر العديد من علماء الاقتصاد بالقلق من أن يؤدي ارتفاع معدلات الضريبة الى خفض العمالة المعروضة. ابحث في تأثير رفع الضرائب مع منحنى عرض ينحني الى الخلف على النحو التالي: عرّف أجر ما قبل الضريبة بالرمز د، واجر ما بعد الضريبة بالرمز د ب، ومعدل الضريبة بالرمز ض. اشرح العلاقة د ب = (١ - ض) د. ارسم جدولاً يبين الاجور قبل الضريبة وبعد الضريبة إذا كان الاجر قبل الضريبة ١٠ دولارات/الساعة ومعدلات الضريبة هي صفر، و١٥، و٢٥، و٤٠ بالمئة. ثم ارسم مخططاً للعرض والطلب بناء على الشكل ١٣ - ٨. بالنسبة للمناطق الاعلى من النقطة جـ، بين تأثير فرض ضريبة أقل على عرض العمالة. بين في جدولك العلاقة ما بين معدل الضريبة وايرادات الحكومة من الضريبة.

الفصل ١٤

الأرض ورأس المال

من أول حجر قذف به شخص حيواناً برياً يطارده، ومن أول عصا حملها ليسقط ثمرة أبعد من ان يستطيع الوصول إليها، اكتشفنا نحن البشر أصل رأس المال.

روبرت تورنس، «مقالة حول انتاج الثروة» (١٨٢١)

اقتصاد الولايات المتحدة اقتصاد «رأسمالي». ونعني بهذا أن رأس المال، والأرض، والأصول الاخرى، مملوكة في الجزء الاعظم منها للقطاع الخاص. في العام ١٩٩٠، كان الرصيد الصافي من رأس المال في الولايات المتحدة ٥٢٨٠٠ دولار للفرد الواحد، ٤٧ بالمئة منه تملكه شركات مساهمة خاصة، ٣٣ بالمئة أفراد من عامة الشعب و٢٠ بالمئة مملوك للحكومات. أضف الى ذلك أن ملكية ثروة البلاد كانت تتركز بشكل كبير في محافظ الامريكيين الاثرياء. وكان الوضع عكس ذلك في الدول الاشتراكية، مثل روسيا قبل العام ١٩٩١، حيث كانت الدولة تمتلك معظم الارض ورأس المال، ولم يكن هناك أشخاص فاحشو الثراء من أمثال روكفلر وغيتس. وفي ظل النظام الرأسمالي يقوم الافراد والشركات الخاصة بتوفيرمعظم المدخرات، وامتلاك معظم الثروات، والحصول على أقصى الارباح من استثماراتهم.

جزئياً، يعود الاختلاف ما بين الدول الغنية والدول الفقيرة الى مدى فاعلية استخدام العوامل غير البشرية. فبسبب العداء للرأسمالية دأبت الدول الاشتراكية على اساءة تسعير رساميلها واساءة توزيعها، وتخلفت بذلك في المنافسة الاقتصادية الدولية؛ أما الدول النامية فقد تورطت في مشاريع زراعية غير مجدية ادت الى انجراف تربة أراضيها الثمينة أو استنزفت احتياطياتها من المياه الجوفية.

سندرس في هذا الفصل طريقة عمل أسواق عوامل المدخلات الرئيسية الاخرى غير العمالة، أي الأرض ورأس المال. وكلاهما من الأصول الثابتة التي يمكن بيعها وشراؤها في السوق، أو يمكن «تأجيرها» لفترة من الوقت. وسوف نبدأ ببحث سوق الأرض، والذي هو عامل ثابت ولا يمكن انتاجه. ثم نلتفت الى المسائل بالغة الاهمية لعرض وطلب رأس المال، والذي هو أحد مخرجات الاقتصاد علاوة على كونه من المدخلات. وسيعطينا ذلك فهماً معمقاً لبعض السمات الرئيسية لاقتصاد السوق.

أ الأرض والإيجار

الإيجار كإيراد من عوامل ثابتة

ما لم تكن تخطط لادارة شركتك وانت معلق في بالون، فإن الأرض عامل حاسم من عوامل الانتاج بالنسبة الى أي عمل. قبل مئتي عام كانت الأرض تستخدم بشكل أساسي للزراعة؛ أما الان فتستخدم بشكل رئيسي للمساكن، والمكاتب، والمتاجر، لكن من وجهة نظر عالم اقتصاد، فإن السمة الأساسية للأرض ما زالت كما هي. الأرض، وخلافاً للعمالة أو السلع الانتاجية، يمكن وصفها على النحو التالي : في حين أن من الممكن زيادة الارض اليابسة عن طريق تجفيف المستنقعات أو طمر مساحات مغمورة بالماء، الا

انه ليس في الامكان زيادتها استجابة الى ارتفاع السعر أو تقليصها استجابة الى انخفاضه[1]. وقد عبر ويل روجرز (Will Roger) عن ذلك بشكل لطيف حين علق قائلاً، «الارض استثمار جيد : فهم لم يعودوا ينتجونها».

السعر الذي يدفع مقابل استخدام الارض لفترة من الوقت يسمى **الايجار** (rent)، أو بشكل رسمي أكثر **«الريع الاقتصادي البحت»** (pure economic rent)،. ويحسب الايجار على أساس مبلغ من المال مقابل وحدة من الزمن. وتنطبق فكرة دفع الايجار على أي عامل انتاج عرضه ثابت، وليس على الأرض فقط. مثلاً، لوحة داڤينشي «الموناليزا» لوحة فريدة؛ فإذا أردت استخدامها في معرض، فإن عليك أن تدفع ايجار استخدامها المؤقت.

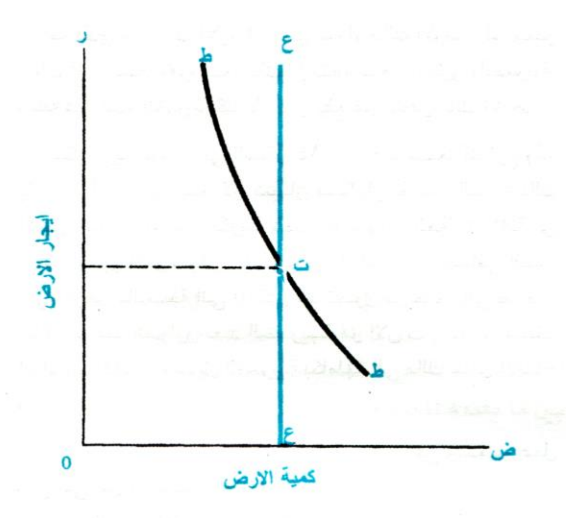
الايجار هو ما يدفع مقابل استخدام عوامل الانتاج ثابتة العرض.

توازن السوق. منحنى عرض الأرض غير مرن على الاطلاق - أي أنه عمودي لأن ما هو معروض من الأرض ثابت لا يتغير. في الشكل ١٤ - ١ يتقاطع منحنيا العرض والطلب عند نقطة التوازن ت. ولا يحيد ايجار الأرض عن الاتجاه نحو هذا السعر العامل الانتاج هذا. فلماذا ؟

اذا ارتفع الايجار فوق مستوى سعر التوازن، فإن كمية الارض المطلوبة من قبل جميع المؤسسات ستكون اقل من الكمية التي يمكن عرضها. ولن يتمكن بعض مالكي الأرض من تأجير أراضيهم على الاطلاق، وبالتالي سيضطرون لعرض أراضيهم بسعر أقل ويخفضوا بالتالي إيجارها. وحسب تعليل مماثل، لا يمكن للأرض ان تبقى دون نقطة تقاطع التوازن لفترة طويلة. فإن بقيت، فإن مزايدات المؤسسات غير القانعة ستدفع عامل السعر الى الارتفاع في اتجاه مستوى التوازن. ولا يتساوى اجمالي الكمية المطلوبة من الأرض مع الكمية الثابتة المعروضة ويصبح السوق في حالة توازن، إلا حين يكون السعر تنافسياً.

لاحظ أنه نظراً لأن كمية الأرض المعروضة ثابتة، فإن ايجار الأرض يعتمد بالكامل على منحنى طلبها. افرض أنه لا يمكن استعمال الأرض الا لزراعة الذرة. فإذا ارتفع الطلب على الذرة، فإن ذلك سيجعل منحنى طلب الأرض الصالحة لزراعة الذرة ينتقل الى الاعلى واليمين، وأن الايجار سوف يرتفع.

حيث أن المعروض من الارض غير مرن، فإن الارض تساوي دائما ما تعطيها المنافسة. وبالتالي فإن قيمتها تنبع بالكامل من قيمة ما تنتجه، وليس العكس.



الشكل ١٤ - ١. كمية الأرض الثابتة يجب أن تعمل مقابل ما يمكن ان تجنبه.

العرض غير المرن على الاطلاق يضفي على «الايجار» صفاته، وهو الذي يطلق عليه في بعض الأحيان «الريع الاقتصادي البحت». نرتفع بمنحنى العرض ع ع الى منحنى الطلب لتقرير الايجار. اضافة الى الأرض، يمكننا تطبيق مفهوم الايجار على الملكيات الغنية بالنفط والذهب، وعلى لاعب كرة سلة طوله ٧ أقدام، وأي شيء الكمية المعروضة منه ثابتة.

فرض الضريبة على الأرض

الحقيقة ان الكمية المعروضة من الأرض ثابتة نتيجة مهمة للغاية. خذ في اعتبارك مثلاً سوق الأراضي في الشكل ١٤ - ٢. افرض ان الحكومة فرضت ضريبة مقدارها ٥٠ بالمئة على ايجار الاراضي عامة، مع مراعاة ضمان الا يكون ثمة ضريبة على الانشاءات أو التحسينات، لأن ذلك سوف يؤثر دون شك على حجم نشاط الانشاءات. وكل ما فرضت الضريبة عليه هو الدخل أو الايجار المتأتي من المساحات الثابتة من الأراضي الزراعية والمدنية.

بعد الضريبة، لن يتغير الطلب الكلي على خدمات الأرض. فعند سعر مقداره ٢٠٠ دولار (شاملاً الضريبة) في الشكل ١٤ - ٢ سيواصل الناس طلب كامل كمية الأرض المعروضة والثابتة. لذلك، ومع ثبات الكمية المعروضة من الأرض، فإن سعر السوق مقابل الخدمة التي تقدمها الأرض (بما في ذلك الضريبة) لن يتغير ويجب أن يبقى عند نقطة توازن السوق الاصلية ت.

(١) في بعض الاحيان تُشمل المصادر الطبيعية مع الأرض. وقد أجلنا تحليلاتنا عن اقتصاديات المصادر الطبيعية الى الفصل ١٩.

ما الذي سيحدث للإيجار الذي يتلقاه مالك الأرض؟ لم يتغير الطلب أو الكمية المعروضة، لذلك لن يتأثر سعر السوق بالضريبة. وعليه فإن عبء الضريبة كله لا بد ان يقع على كاهل مالك الأرض.

يمكن رؤية الوضع في الشكل ١٤ – ٢. فما يدفعه المزارع وما يتلقاه مالك الأرض هما الان شيئان مختلفان تماماً. بالنسبة لمالك الأرض، ما ان تتقدم الحكومة لأخذ حصتها البالغة ٥٠ بالمئة من الايجار، فإن الاثر سيكون شبيهاً تماماً كما لو أن صافي الطلب على الأرض بالنسبة الى المالكين قد تحول من ط ط الى ط١ ط١. فالايراد عند التوازن بعد الضريبة هو الان ت١، أو أنه نصف ايراد ت. «فقد تم تحويل الضريبة بكاملها الى مالك عامل الانتاج بسبب العرض غير المرن».

سيتذمر مالكو الأرض بالتأكيد. لكن ليس في وسعهم عمل شيء في ظل المنافسة الكاملة، حيث أنهم لا يستطيعون تغيير اجمالي الكمية المعروضة من الارض كما أنه لا بد من تشغيل الأرض مقابل اي شيء يمكن أن تحصل عليه. فنصف رغيف افضل من لا شيء.

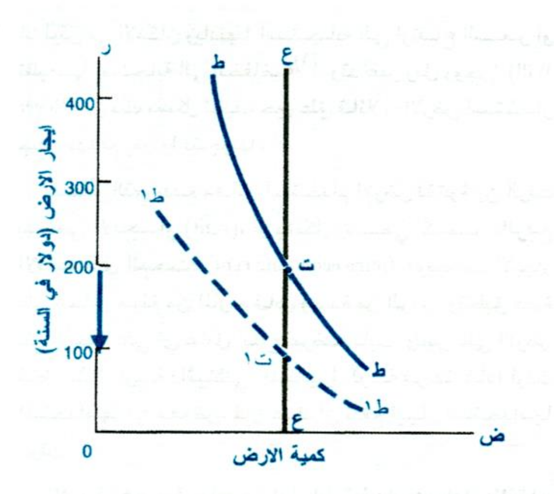
قد تتساءل عند هذه النقطة عن تأثير مثل هذه الضريبة على الكفاءة الاقتصادية. النتيجة المذهلة هي أن «الضريبة على الايجار لا تقود الى أي تشوه اقتصادي أو عدم كفاءة».فما سبب ذلك؟ لان ضريبة تفرض على الريع الاقتصادي البحث لا تغير السلوك الاقتصادي لأصحاب العلاقة». فالطالبون لا يتأثرون لان سعرهم لم يتغير. ولا يتأثر أيضاً سلوك العارضين لأن الكمية المعروضة ثابتة ولا يمكنهم ابداً القيام بأي رد فعل. وبالتالي، يستمر الاقتصاد في العمل بعد الضريبة كما كان قبلها – من دون أية تشوهات أو عدم كفاءة ناجمة عن الضريبة على الأرض.

الضريبة على الريع الاقتصادي البحت لن تقود الى أية تشوهات اقتصادية أو عدم كفاءة.

مثال : الايجار وحركة الضريبة الواحدة.

نظرية الريع الاقتصادي البحت كانت أساس حركة «الضريبة الواحدة» في أواخر القرن التاسع عشر. في ذلك الحين كان عدد سكان أمريكا يتزايد بسرعة مع تزايد هجرة الناس إليها من مختلف انحاء العالم. ومع نمو عدد السكان وتوسع شبكات السكك الحديدية في اتجاه الغرب الامريكي، ارتفعت ايجارات الأرض ارتفاعاً عظيماً، محققة أرباحاً كبيرة لمن واتاهم الحظ وكان لديهم من بُعد النظر ما جعلهم يشترون الأرض في فترات مبكرة.

وقد تساءل البعض، لماذا يسمح للمحظوظين من أصحاب الأراضي بالحصول على هذه «الزيادات التي لم يكسبوها بجدهم»؟ وقد بلور هنري جورج (١٨٣٩ – ١٨٩٧) وهو صحفي له تأملات كثيرة في الاقتصاد، هذه المشاعر في كتابه الاكثر مبيعاً في ذلك الحين، «الفقر والتقدم» (١٨٧٩). وقد دعا في كتابه الى تمويل الحكومة بشكل أساسي عن طريق ضريبة الاملاك المفروضة على الأرض. وفي الوقت نفسه، خفض الضرائب المفروضة على رأس المال، والعمل، والتحسينات المدخلة على الأرض، أو الغائها. وقد اعتقد جورج أن هذه الضريبة يمكن أن تحسن توزيع الدخل دون الحاق الضرر بانتاجية الاقتصاد. وفي حين ان من الواضح أن اقتصاد الولايات المتحدة لم يذهب بعيداً في اعتماد فكرة الضريبة الواحدة، إلا أن العديد من المصلحين السياسيين والاقتصاديين من الاجيال اللاحقة أخذوا الكثير من افكار جورج هذه.



الشكل ١٤ - ٢. الضريبة على كمية الأرض الثابتة ترتد على مالك الأرض، وتستخلص الحكومة زبدة الريع الاقتصادي البحت.

الضريبة المفروضة على كمية الأرض الثابتة تبقي الاسعار التي يدفعها مستخدمي الأرض دون تغيير عند النقطة ت، إلا أنها تخفض الايجار الذي يحصل عليه مالك الأرض الى النقطة ت١. فما الذي يمكن ان يفعله مالك الأرض عدا عن القبول بايجار أقل؟ هذا ما وفر الأساس المنطقي لحركة هنري جورج عن الضريبة الواحدة، والتي كان هدفها لفت انتباه المجتمع الى ازدياد قيمة الأراضي الناجم عن التمدن.

تسعير عامل الانتاج والكفاءة : الايجار وسعر عامل الانتاج كأدوات لتقنين الموارد الشحيحة

رأينا ان عرض وطلب عوامل الانتاج يساعد على تقرير توزيع الدخل وحل مشكلة الـ «لمن». قد تعجبنا او قد لا تعجبنا ان تقرر

الاسواق قيمة الاجر وقيمة الايجار. لكن سواء اعجبنا التوزيع التنافسي للدخل ام لا، فان علينا أن ندرك بأن التسعير التنافسي يساعد على حل مسألة «كيف» تنتج السلع بطريقة كفؤة. وأنه يلعب دوراً في اختيار التركيبة الاكثر كفاءة من عوامل الانتاج.

فكر، مثلاً، كيف تستجيب مختلف الدول على اختلاف ما تملكه نسبياً من الأرض والعمالة. ففي الولايات المتحدة، ونتيجة للعرض والطلب، وحيث أن الأرض كثيرة والعمالة شحيحة، نجد نسباً عالياً من الأرض مقابل العمالة. وفي هونغ كونغ، حيث الناس كثر مقارنة بالأرض، فإننا نجد نسباً عالية من العمالة مقابل الأرض. فهل نسب الأرض الى العمالة ناتجة عن تخطيط وتوزيع حكومي دقيق؟ لا طبعاً. فالإشارات التي تبثها اسعار عوامل الانتاج في اقتصاد السوق تضمن ترتيب التركيبة الاكثر كفاءة من الأرض – العمالة. فالأرض يجب المزاودة عليها بأدنى سعر في أمريكا، والعمالة بأعلى سعر. لذلك فإن المزارع الامريكي الباحث عن التركيبة الاقل تكلفة يستبدل بالعمالة الأرض. وخلافاً لذلك، فإن ارتفاع سعر الأرض يعني بأنها تستخدم لأغراض الصناعة اكثر مما تستخدم لأغراض الزراعة المكثفة.

باختصــــار :

تخدم الاسعار كمؤشر على الندرة : وتقدم اشارات الى المنتجين حول الندرة النسبية لمختلف المدخلات، وتساعد المنتجين بذلك على اختيار تركيبة المدخلات الانسب من بين ما يقدمه المجتمع من عوامل انتاج.

ب رأس المـال، والفائـدة، والأربــاح

يمكنك الاحتفاظ بكعكتك وأكلها أيضاً : اقرضها مقابل فائدة

شخص مجهول

المفاهيم الأساسيــة

تقليدياً، تقسم التحليلات الاقتصادية عوامل الانتاج الى ثلاث فئات: الأرض، والعمالة، ورأس المال. ويطلق على العاملين الأولين اسم «عوامل الانتاج الأولية أو الأصلية»، حيث أنهما متوفران قبل البدء في الانتاج. ونضيف اليهما عامل انتاج هو «مُنتج» بدوره، ألا وهو رأس المال، أو السلع الانتاجية.

يتكون رأس المال من سلع مُنتجة متينة تستخدم بدورها كمدخلات انتاج. وقد تدوم السلعة الانتاجية لبضع سنين، وتدوم اخرى لقرن أو أكثر من الزمان لكن الخاصية الاساسية للسلعة الانتاجية هي أنها مدخلات ومخرجات في آن واحد.

هناك ثلاث فئات رئيسية من السلع الانتاجية : المنشآت (مثل المصانع والمنازل)، والمعدات (سلع المستهلك المتينة مثل السيارات، ومعدات المنتج المتينة مثل الماكينات، والأدوات، والحاسوبات)، والموجودات من البضائع سواء كمخرجات أو لاستخدامها كمدخلات (مثل السيارات الموجودة لدى تاجر السيارات).

أسعار وبدلات ايجار السلع الانتاجية

تباع السلع الانتاجية وتشترى في أسواق السلع الانتاجية. مثلاً، تبيع شركة «أي .بي. ام» الحاسوبات لقطاعات الاعمال؛ وتستخدم الشركات هذه الحاسوبات لتحسين انظمة دفع الاجور أو تحسين ادارة الانتاج. وحين يحدث البيع نتعرف على «أسعار السلع الانتاجية».

تكون معظم السلع الانتاجية ملكاً للشركة التي تستخدمها. إلا أن بعض هذه السلع يؤجرها مالكوها. ويطلق على المبالغ التي تدفع مقابل الاستخدام الموقت للسلعة الانتاجية اسم «بدل الايجار». فالشقة التي يملكها السيد مالك يمكن أن تؤجر لمدة سنة واحدة لاحد الطلاب مقابل مبلغ شهري مقداره ٤٠٠ دولار يشكل بدل الايجار (نحن نميز «ايجار» (rent) عوامل الانتاج الثابتة في كميتها مثل الأرض عن «بدل ايجار» (rental) العوامل المتينة مثل رأس المال).

معدل العائد عن السلع الانتاجية

احدى اهم المهمات في أي اقتصاد، أو قطاع اعمال، أو اسره، توزيع رأسمالها على استثمارات محتملة مختلفة. فهل تستثمر دولة ما أموالها في اقامة مصانع للفولاذ أم في الحاسوبات؟ وهل تقوم شركة «أي. بي. ام» ببناء منشأة جديدة لانتاج الحاسوبات الصغيرة أم تزيد طاقتها الانتاجية في مجال الحاسبات الالكترونية الكبيرة؟ وهل تشتري عائلة غوميز، التي تسعى الى تحسين طريقة حفظ سجلاتها، حاسوب «أي. بي. ام» أم حاسوب «أبل». هذه الاسئلة جميعها تتضمن استثمارات مكلفة – انفاق المال اليوم للحصول على عائد في المستقبل.

عند اتخاذ قرار بشأن اي الاستثمارات هو الأفضل، فإننا نحتاج الى مقياس لقياس العائد على رأس المال. وأحد هذه المقاييس المهمة هو **معدل مردود رأس المال** (rate of return on capital)، والذي يبين صافي المردود السنوي النقدي عن كل دولار استثمر من رأس المال.

دعونا نأخذ مثالاً عن شركة لتأجير السيارات. تشتري شركة الشمس لتأجير السيارات السياحية سيارة فورد مستعملة بمبلغ ١٠ آلاف دولار وتؤجرها مقابل ٢٥٠٠ دولار سنوياً. وبعد احتساب جميع التكاليف (الصيانة، والتأمين، والاستهلاك[2]، الخ)، وتجاهل اي تغيير في أسعار السيارات، فإن شركة الشمس تكسب بدل ايجار مقداره ١٢٠٠ دولار في السنة بعد ذلك نقول ان معدل مردود رأس المال على سيارة الفورد هو ١٢ بالمئة سنوياً = (١٢٠٠ ÷ ١٠٠٠٠ دولار). لاحظ أيضاً أن معدل المردود هو رقم صافٍ عن وحدة من الزمن. أي ان ابعادها هي (دولار خلال الفترة) /(دولار القيمة) وتحسب عادة كنسبة مئوية سنوية.

قد تفكر في استثمارات مختلفة : تأجير السيارات، ابار النفط، الشقق السكنية، التعليم، وما الى ذلك. إذا اخبرك مستشارك المالي انه لا تملك نقداً كافياً للاستثمار في جميع المجالات، فكيف يمكنك ان تقرر اي المجالات ستستثمر فيها؟

احدى الطرق المفيدة هي مقارنة معدلات العائد على رأس المال للاستثمارت المختلفة. تقوم باحتساب التكلفة النقدية لكل واحدة من السلع الانتاجية. ثم تقدّر العائد أو بدل الايجار النقدي السنوي الذي يعطيه ذلك الأصل. ان نسبة المردود السنوي الى كل دولار من التكلفة هو معدل العائد على رأس المال: وهي تبين لك مبلغ المال الذي سوف تستعيده مقابل كل دولار استثمرته، مقاساً على أساس مبلغ من الدولارات سنوياً عن كل دولار استثمر.

معدل مردود رأس المال هو صافي العائد السنوي (بدل الايجار ناقصاً المصاريف) عن كل دولار استثمر من رأس المال. انه رقم صاف – نسبة مئوية سنوية.

عن النبيذ، والاشجار، والحفارات. فيما يلي بعض الامثلة عن معدل مردود رأس المال على الاستثمارات.

- اشتريت عصير عنب مقابل ١٠ دولارات، وبعته بعد سنة كنبيذ مقابل ١١ دولاراً. فإن لم يكن ثمة مصاريف اخرى، فإن معدل مردود رأس المال على هذا الاستثمار هو ١٠/١ دولار، أو ١٠ بالمئة سنوياً.
- زرعت شجرة صنوبر وكانت تكلفة العمالة ١٠٠ دولار. و بعد ٢٥ سنة بيعت الشجرة التي نمت وكبرت بمبلغ ٤٣٠ دولاراً. وبذا يكون معدل مردود هذا المشروع الرأسمالي ٣٣٠ دولار لكل ربع قرن، والذي ستبين آلة حاسبة انه يعادل مردوداً مقداره ٦ بالمئة سنوياً. أي $(١ر٠٦)^{٢٥} = ٤٣٠$.
- اشتريت حفارة للتنقيب عن النفط بسعر ٢٠ ألف دولار. وكانت طيلة فترة ١٠ سنوات تحقق بدل ايجار سنوي مقداره ٣٠ ألف دولار. لكني كنت أتحمل مصاريف سنوية مقدارها ٢٦ ألف دولار، مقابل الوقود، والتأمين، والاستهلاك. فما هو معدل العائد على الحفارة؟ انه المردود على الاستثمار البالغ ٢٠ ألف دولار والذي يدفع الفوائد ويسدد اصل الدين بمعدل ٤٠٠٠ دولار سنوياً لمدة عشر سنوات. وتبين جداول الفائدة أن هذه الحفارة أعطت عائداً مقداره ١٥ بالمئة سنوياً.

الارباح كعائد على رأس المال. اين يمكن أن تبحث عن مردود رأس المال في الاقتصاد الامريكي؟ بشكل عام، حين تملك الشركات رأسمالها، فإن المردود يكون مشمولاً في الأرباح. «الارباح» هي بند الدخل المتبقي والمساوي لاجمالي الايرادات ناقص مجموع التكاليف. فحين تمتلك حصة من رأسمال شركة، فإن المردود هو حصتك من اجمالي ارباح الشركة. وفي حين ان لهذا المردود اسماً مختلفاً (ربح) هو أكثر عرضة للمخاطرة من الاستثمارات الاخرى، فإنه رغم ذلك عائد على رأس المال وله الابعاد ذاتها التي لكل دولار من المكاسب مقابل كل دولار من الاستثمار. وتشكل ارباح الاعمال اكبر نسب العائد على رأس المال في اقتصاد الولايات المتحدة اليوم.

وسوف نتوسع في بحث طبيعة الربح في نهاية هذا الفصل.

الاصول المالية وأسعار الفائدة

تحدثنا حتى الان عن السلع الانتاجية مثل السيارات. لكن من أين تأتي المصادر الضرورية لانتاج رساميل منها؟ يجب على المرء أن يوفر، أو ان يخفف من معدلات الاستهلاك الحالية لتأمين موارد حقيقية لشراء السلع الانتاجية. وفي اقتصاد حديث للسوق مثل سوق الولايات المتحدة، فإن الأسر والشركات تحول الاموال الى سلع انتاجية بتوفير النقود وشراء اصول مالية مختلفة بها. فالناس يشترون السندات والأسهم، ويودعون نقودهم في حسابات توفير؛ ويدخرون نقوداً لتقاعدهم في صناديق التقاعد. وكل هذه وسائل تنقل الاموال من المدخرين الى المستثمرين الذين يشترون فعلياً السلع الانتاجية.

حين يدخر الناس، فإنهم يتوقعون مردوداً لادخارهم، وهذا هو **سعر الفائدة** (interest rate)، أو المردود المالي على الاموال، أو العائد السنوي على الاموال المقترضة. ان العائد الذي تحصل عليه حين تضع اموالك كوديعة لأجل في بنك تجاري لهو مثال على

(٢) «الاستهلاك» هو تقدير لقيمة الخسارة النقدية في قيمة السلعة الانتاجية الناجم عن القدم، أو البلى، أو التلف خلال فترة زمنية محدودة.

منزلة الأصل	الفترة	نسبة المردود الحقيقي (٪ سنوياً)
الولايات المتحدة		
سندات الشركات		
آمنة	١٩٢٦ - ١٩٨٣	٥ر٠
فيها مخاطرة	١٩٢٦ - ١٩٨٣	-ر٢
اسهم شركات	١٩٢٥ - ١٩٩٢	٥ر٦
قروض المستهلك		
رهونات	١٩٧٥ - ١٩٨٨	٨ر٤
بطاقات إئتمان	١٩٧٥ - ١٩٨٨	٨ر٦
قروض لشراء سيارات جديدة	١٩٧٥ - ١٩٨٨	٢ر١١
الدول الصناعية مرتفعة الدخل		
سندات	١٩٦٠ - ١٩٨٤	٦ر١
أسهم	١٩٦٠ - ١٩٨٤	٤ر٥

الجدول ١٤ - ١. اسعار الفائدة الحقيقية على الاستثمارات الرئيسية.

تعتمد التكلفة الحقيقية للأموال على نوع المستند. وتعطي سندات الشركات ذات المستوى العالي أدنى مردود، في حين ان المستهلكين يدفعون اعلى سعر للفوائد. وقد تم تعديل اسعار الفائدة لتصحيح ما طرأ من تضخم.

(Source : Roger G. Ibbotson and Gary P. Brinson, "Investment Markets" (McGraw -Hill, NewYork, 1987),

هيئة الاحتياطي الفدرالي للولايات المتحدة؛ برنامج الامم المتحدة للتنمية؛ مكتب الولايات المتحدة للشؤون الاقتصادية؛ البيانات تم تحديثها من قبل المؤلفين).

سعر الفائدة. افرض ان سعر الفائدة للعام ١٩٩٥ هو ٥ بالمئة سنوياً. فإذا اودعت ١٠٠٠ دولار سنوياً في ١ يناير ١٩٩٥، فسوف يكون رصيدك في ١ يناير ١٩٩٦ ١٠٥٠ دولاراً.

في العادة، نرى ان سعر الفائدة قد حدد س بالمئة سنوياً. وهذا يعني أن الفائدة سوف تدفع حسب ذلك المعدل إذا كان المبلغ قد اقتُرض لمدة سنة كاملة؛ للمدد الاقصر أو الأطول، تعدل دفعات الفائدة وفقاً للمدة.

ثمة اشكال متعددة من أسعار الفائدة. فهناك اسعار فائدة للقروض قصيرة الاجل، والقروض طويلة الاجل، وهي تعتمد على مدة القرض أو السند؛ وهناك قروض بإسعار فائدة ثابتة، وقروض بأسعار فائدة متغيرة؛ وهناك اسعار فائدة للسندات المضمونة جداً (مثل سندات خزينة حكومة الولايات المتحدة)؛ وهناك اسعار فائدة للسندات ذات المخاطرة العالية مثل «السندات البالية» (junk bonds).

باختصار :

تقدم الاسر والمدخرون الاخرون الموارد المالية أو الاموال الى الذين يريدون شراء سلع انتاجية مادية. ويمثل سعر الفائدة السعر الذي يدفعه البنك، وغيره من الوسطاء الماليين الى مقرض مقابل استخدام المال لفترة من الزمن، وتحدد اسعار الفائدة على أساس نسبة مئوية معينة تدفع سنوياً.

اسعار الفائدة الحقيقية مقابل الاسمية

اسعار الفائدة التي ناقشناها اعلاه تقاس بالدولار وليس بأشياء اسمية أو أشياء مثل الاشجار أو القمح أو السيارات. الفائدة هي عوائد الاستثمار مقاسة بالدولار في السنة عن كل دولار من الاستثمارات. لكن الدولارات قد تصبح اداة قياس محرفة. وأسعار الاسماك، والاشجار، والسيارات، والسلع الاخرى تتغير بين سنة وأخرى مع ارتفاع مستوى الاسعار بشكل عام بسبب التضخم[٣]. لذلك فإننا نحتاج لايجاد مردود «حقيقي» لرأس المال، يقيس كمية السلع التي سنحصل عليها غداً، بسلع فاتنا الحصول عليها اليوم.

(٣) يعرّف «معدل التضخم» بأنه معدل التغير في الأسعار ما بين فترتين متتاليتين.

يبين الجدول ١٤ – ١ اسعار الفائدة الحقيقية المكتسبة من تشكيلة من الاصول خلال السنوات الماضية.

وكمثال على ذلك، افرض انك استثمرت ١٠٠ دولار في سند حكومي مدته سنة واحدة في بداية العام ١٩٨٠. وحصلت على فائدة مقدارها ٤ر١١ بالمئة على ذلك السند، لذلك ستحصل عند نهاية العام على مبلغ ١١٤٠ دولاراً، والذي يبدو مردوداً جيداً جداً. لكن حين تقبض نقودك وتخرج لشراء بعض السلع الاستهلاكية تجد ان الاسعار قد ارتفعت بنسبة ٢ر٩ بالمئة خلال العام ١٩٨٠. وبالتالي فإن الكمية الحقيقية من السلع التي تستطيع شراءها هي ٢ بالمئة (١١٤ر١/١٠٩٢ر١) زيادة عما كان في وسعك شراءه في بداية العام. بكلمات اخرى، اذا اقرضت السوق مئة سلة من السلع في بداية العام ١٩٨٠، فيمكنك ان تحصل على ١٠٢ سلة من السلع فقط في بداية العام التالي. ويكون الفارق ما بين الفائدة الاسمية والفائدة الحقيقية هائلاً خلال فترات التضخم العالي.

ونطلق على العائد الحقيقي على الاموال المستثمرة اسم **سعر الفائدة الحقيقي** (real interest rate) كمقابل **لسعر الفائدة الاسمي** (nominal interest rate)، والذي هو المردود من الدولارات على ما استثمر من دولارات. وحين تكون اسعار الفائدة والتضخم منخفضة، يكون سعر الفائدة الحقيقي قريباً جداً من سعر الفائدة الاسمي ناقص معدل التضخم[٤].

سعر الفائدة الحقيقي هو عائد الاموال المستخدمة محسوباً كسلع وخدمات؛ بشكل عام نحسب سعر الفائدة الحقيقي على أنه سعر الفائدة الاسمي ناقصاً معدل التضخم.

القيمة الحالية للأصول

السلع الانتاجية هي أصول متينة تنتج سيلاً من بدلات الايجار أو المقبوضات على مر الزمن. فإذا كنت تمتلك بناية من الشقق السكنية، فسوف تجمع دفعات بدلات الايجارات طالما البناية قائمة، تماماً كما يقطف مالك بيارة برتقال الثمر عن شجرها في كل موسم.

افرض انك ضجرت من متابعة شؤون البناية وقررت أن تبيعها. ولتحديد سعر عادل للبناية، فقد تحتاج الى تقرير القيمة الحالية لكامل ما ستقبضه من دخل مستقبلاً. وتسمى قيمة تلك الدفعات القيمة الحالية للأصل الرأسمالي.

القيمة الحالية (present value) هي القيمة الحالية بالدولار لدفعات من الدخل تقبض عل مرّ الزمن. وتقاس باحتساب كم من المال سنحتاج لاستثماره اليوم، حسب سعر الفائدة الدارج، لجني مبلغ يساوي الدفعات التي سنقبضها مستقبلاً من ذلك الاصل.

دعونا نبدأ بمثال بسيط للغاية. لنفرض أن شخصاً عرض عليك شراء زجاجة من عصير العنب ستتخمر بعد عام بالضبط ويمكن عندها بيعها بمبلغ مقداره ١١ دولاراً. افرض ان سعر الفائدة في السوق هو ١٠ بالمئة سنوياً، فما هي القيمة الحالية للزجاجة – اي ما هو السعر الذي يتوجب عليك دفعه اليوم؟ ادفع ١٠ دولارات بالضبط، لأن ١٠ دولارات تستثمر اليوم بسعر فائدة مقداره ١٠ بالمئة ستساوي ١١دولاراً بعد سنة. لذلك القيمة الحالية لمبلغ ١١ دولاراً نقبضها العام المقبل هي اليوم ١٠ دولارات.

القيمة الحالية للأصول الدائمة

نقدم فيما يلي الطريقة الاولى لاحتساب القيمة الحالية عن طريق دراسة حالة «العائد الدائم والثابت»، والتي هي عبارة عن أصل يدوم الى الابد مثل الأرض وتعطي «ن» دولار في السنة الى ما لا نهاية. ونحن نسعى الى معرفة القيمة الحالية (ق) إذا كان سعر الفائدة (ف) بالمئة سنوياً، وحيث أن القيمة الحالية هي المبلغ من المال الذي قد يستثمر اليوم والذي قد يعطي ن دولار كل سنة، فإن المعادلة ببساطة هي :

$$ق = \frac{\text{ن دولار}}{ف}$$

حيث ق = القيمة الحالية للأرض (دولار).

ن دولار = المبلغ الدائم المقبوض سنوياً (دولار/ السنة).

ف = سعر الفائدة بالكسر العشري (على سبيل المثال ٠٥ر٠ و٥/١٠٠ بالمئة).

وهذا يفيد بأنه إذا كان سعر الفائدة هو ٥ بالمئة سنوياً على الدوام، عندها سيباع اي أصل يعطي دفعات ثابتة من الدخل بعشرين ضعف دخله السنوي (= ١ ÷ ٥/١٠٠). وفي هذه الحالة، ما هي القيمة الحالية لاصل دائم يعطي ١٠٠ دولار في السنة؟ حسب سعر الفائدة المساوي ٥ بالمئة تكون قيمته الحالية ٢٠٠٠ دولار (= ١٠٠ دولار ÷ ٠٥ر٠).

المعادلة العامة للقيمة الحالية

بعد ان طالعنا الحالة البسيطة للأصول ذات الدخل الثابت والمستمر الى ما لا نهاية، ننتقل الى الحالة العامة للقيمة الحالية لاصل تختلف دفعات دخلة بإختلاف الزمن. الشيء الأساسي

(٤) بكلمة أخرى لتكن π معدل التضخم، أ سعر الفائدة الاسمي، ح سعر الفائدة الحقيقي. فيكون الحساب الدقيق لسعر الفائدة الحقيقي هو ١ + ح = (١ + أ)/(١ + π). للقيم الصغيرة من أ وπ فيكون ح = أ – π.

الذي يجب علينا ان نتذكره هو ان قيمة الدفعات المستقبلية تستحق قيمة اقل من قيمة الدفعات الحالية، وأنها بالتالي «مخصومة» مقارنة بالحالية. والدفعات المستقبلية تساوي أقل من الدفعات الحالية بالطريقة ذاتها التي تبدو فيها الأشياء البعيدة اصغر من الاشياء القريبة. وتعطي اسعار الفائدة تقليصاً مماثلاً لمنظور الزمن.

لنأخذ هذا المثال الرائع. افرض ان شخصاً عرض ان يدفع مليون دولار لورثتك بعد ٩٩٩ سنة. فما هو المبلغ الذي ستدفعه مقابل ذلك اليوم؟ حسب القاعدة العامة للقيمة الحالية، وكي تحسب القيمة افرض أن (ب) دولار هي القيمة المستحقة بعد، (س) من السنين ، ثم أسأل نفسك كم من المال يجب استثماره اليوم كي ينمو ويصبح (ب) دولار بعد (س) من السنين. افرض أن سعر الفائدة هو ٦ بالمئة سنوياً. وبتطبيق هذه النسبة كل سنة على المبلغ المتنامي، فإن مبلغاً اصلياً مقداره (ب) دولار ينمو خلال (س) سنوات بنسبة تعادل ب x (١ + ٠٦ر٠ دولار) ^{س}. لذلك لا نحتاج الا لعكس هذا التعبير لايجاد القيمة الحالية : القيمة الحالية للمبلغ (ب) المطلوب دفعه بعد (س) سنوات من الان هو فقط بـ دولار (١ + ٠٦ر٠) $^{-س}$، بإستخدام هذه المعادلة، سنجد أن القيمة الحالية لمليون دولار تدفع بعد ٩٩٩ سنة من الان هي ٥٢.............................٠ر٠من الدولار.

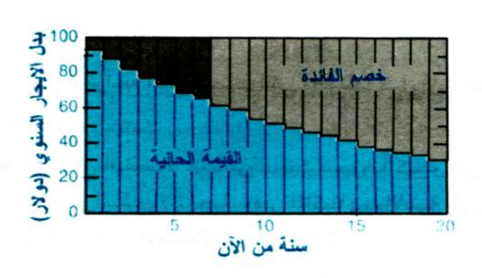
في معظم الحالات، لا بد من توافر شروط لتدفق دخل أحد الاصول. ففي حسابات القيمة الحالية، يؤخذ كل دولار على حدة، ثم تقيم القيمة الحالية لكل جزء من دفعات المقبوضات المستقبلية، مع مراعاة الخصم الذي يفرضه تاريخ دفعها. ثم جمع كل هذه القيم المنفصلة معاً، وسيعطيك هذا الجمع القيمة الحالية لذلك الأصل.

والمعادلة الصحيحة للقيمة الحالية هي التالية :

$$ق = \frac{ن_1}{1 + ف} + \frac{ن_2}{(1 + ف)^2} + \cdots + \frac{ن_س}{(1 + ف)^س} + \cdots$$

في هذه المعادلة تكون ف هي سعر الفائدة في السوق لفترة موحدة (على فرض انها ثابتة). ($ن_1$) هي صافي المقبوضات (سواء ايجابية أم سلبية) خلال الفترة ١، ($ن_2$) هي صافي المقبوضات خلال الفترة ٢)، (ن س) هي صافي المقبوضات خلال الفترة (س)، وهلم جرا. ثم ان سيل الدفعات ($ن_1$، $ن_2$ ... $ن_س$ ...) سيعطي القيمة الحالية ق، التي تعطيها المعادلة.

افرض مثلاً، ان سعر الفائدة هو ١٠ بالمئة سنوياً، وأنه يفترض ان اقبض ١٠٠ دولار في العام القادم، و٤٧٠ دولاراً خلال ٣



الشكل ١٤ - ٣. القيمة الحالية لأحد الأصول.

تمثل المساحة السفلية القيمة الحالية لماكينة تعطي بدل ايجار سنوي صاف مقداره ١٠٠دولار ولمدة ٢٠ عاماً مع سعر فائدة مقداره ٦ بالمئة سنوياً. المساحة الرمادية العلوية جرى خصمها. اشرح السبب في ان زيادة سعر الفائدة يزيد المساحة الرمادية ويخفض بالتالي سعر السوق لأي أصل.

سنوات. فتكون القيمة الحالية لهذه الدفعات هي

$$ق = \frac{١٠٠}{(١٠ر١)^١} + \frac{٤٧٠}{(١٠ر١)^٣} = ٠٣ر٤٤٤ \text{ دولار}$$

يبين الشكل ١٤ – ٣ حسابات القيمة الحالية بيانياً لماكينة تحصل منها على بدل ايجار سنوي ثابت مقداره ١٠٠ دولار على مدى ٢٠ عاماً، وليس لما يتبقى منها من خردة أية قيمة. وقيمتها الحالية ليست ٢٠٠٠ دولار، بل ١١٥٧ دولاراً فقط. لاحظ كيف أن ما يكسبه الدولار الاخير يتدنى أو يخصم بسبب منظورنا الزمني. وتمثل المساحة السفلية المتبقية بعد الخصم القيمة الحالية لجميع دفعات الدخل المستقبلية.

العمل لرفع القيمة الحالية

ترشدنا معادلة القيمة الحالية الى طريقة احتساب قيمة أي اصل بمجرد ان نعرف ما يحققه من دخل. لكن لاحظ أن ما يقبض مستقبلاً من أصل يعتمد عادة على قرارات العمل : هل نستخدم شاحنة ما لمدة ٨ أو ٩ سنوات؟ هل نجري لها صيانة عامة مرة في الشهر أو مرة في السنة؟ وهل نستبدل بشاحنة رخيصة وغير متينة شاحنة غالية الثمن ومتينة؟

ثمة قاعدة واحدة تعطينا الاجابات الصحيحة لجميع قرارات الاستثمار : احسب القيمة الحالية الناتجة عن كل قرار محتمل. ثم اعمل دائماً بحيث تزيد قيمة الأصل الحالية الى أقصى حدٍ ممكن. بهذه الطريقة تحصل على مبالغ أكبر، تنفقها متى وكيفما أردت .

مراجعـــة

دعـونا نراجع المصطلحـات التي تعلمناها قـبل أن ننتقل الى تطبيقها :

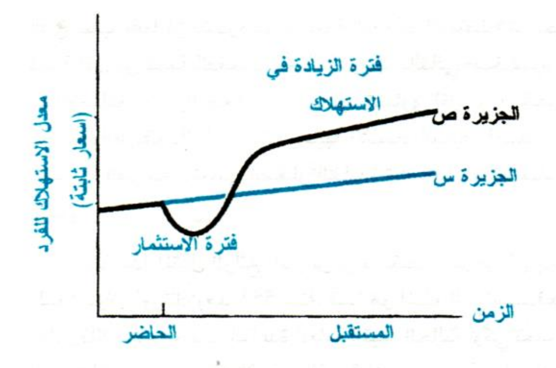
- يجمع أي اقـتـصـاد صناعي حديث مـخزوناً كبـيراً من «رأس المال»، أو السلـع الانتاجيـة. وهـي الماكينات، والأبنيـة ، والمخزون من المواد بالغة الاهمية لانتاجية الاقتصاد.
- الايراد النقــدي السنوي عن رأس المال يطلق عليــه اسم «بدل الايجـار». وحين نقسم الايراد الصـافي (بدلات الايجار ناقصـة التكلفة) على القيمة النقدية لرأس المال الذي يعطي بدل الايجار، نحصل على «معـدل مردود رأس المال» (الذي يقـاس بالنسبـة المئوية في السنة).
- يمول المدخرين رأس المال الذين يقرضـون أموالاً مقابل اصول مـاليـة. والنقد المعطى على تلك الاصول الماليـة يسـمى «سـعـر الفائدة». ويقاس بالنسبة المئوية في السنة.
- «الارباح» هي بند الدخل المتبـقي، ويسـاوي اجمـالي الايرادات ناقصاً اجمالي التكاليف. بالنسبة للشركات المساهمة الضـخمة، فـإن أرباح العـمل هي الكسب المتبـقي بعـد دفع الاجـور، والايجارات، وغير ذلك من عوامل التكلفة المباشرة.
- السلع الانتاجيـة والاصول المالية تولد دفعـات من الدخل على مدى الزمن. ويمكن تحويل هذه الدفعـات الى «قيمة حالية»، أي القيمة التي تساويها تلك الدفعـات كلهـا اليوم. ويتم اجراء هذا التـحويل بأن نسـأل كم من النقد سيكفي في هذا اليوم لتوليد مـبلغـاً يسـاوي الدخل المتـأتي من دفـعـات ذلك الأصل حـسب اسعار الفائدة الدارجة في السوق.

نظريــة رأس المـــال

بعد ان استعرضنا المفاهيم الرئيسية في نظرية رأس المال، نعود الان الى تحليل «النظرية الكلاسيكية في رأس المال». وقد طور هذا المنهج، وبشكل مستقل، كل من النمساوي إي. ڤي. بوهم – باورك (E.V.Bohm - Bawerk) والامريكي ايرفينج فيشر (Irving Fisher) من جامعة يال.

الانتاج غير المباشر

لاحظنا في الفصل ٢ ان الاسـتـثـمـار في السلع الرأسـمـاليـة يتضـمن الانتاج بطرق «ملتفة» أو غير مبـاشـرة. فبدلاً من صيد السمك بأيدينا المجردة، نجد ان من الاجدر بنا بناء قوارب وصنع شباكٍ للصيد، ثم استـخدم القوارب والشبـاك لصيد الكثير من السمك اكثر مما نستطيع بأيدينا المجردة.



الشكل ١٤ - ٤. استثمارات اليوم تعطي استهلاكاً غـداً.

جزيرتان بدأتا بما وهبتا من ايد عاملة وموارد طبيعية متساوية. الجزيرة المبذرة (س) لم تستـثـمر أي شيء وأظهرت معـدلات متواضعة من النمو في حجم الاستهلاك الفردي. أما الجزيرة المدبرة (ص) فكرست فـتـرة ابتـدائيـة من التنمـيـة، وتخلت عن الاستهلاك، ثم تمتعت بحصاد أكبر من الاستهلاك مستقبلاً.

وإذا صغنا الامر بطريقة مختلفة، فإن الاستثمار في السلع الانتاجية يتضمن التخلي عن معدلات الاستهلاك الحالية لزيادة الاستهلاك مستقبلاً. وصيد كمية أقل من الاسماك اليوم يحرر العمال لصنع الشباك لصيد كمية أكبر من السمك غداً. بمعنى أوسع، يكون رأس المال منتجاً لأننا بتخلينا عن الاستهلاك اليوم نحصل على استهلاك اكثر في المستقبل.

لتوضيح ذلك، تصور جزيرتين متشـابهتين تماماً. لدى كل واحدة منهما الكمية ذاتها من الايدي العاملة والمصادر الطبيعية. الجزيرة (س) تسـتـخـدم العوامل الاولية مـبـاشـرة لانتـاج سلع استهلاكية مثل الطعام والملابس، ولا تصنع أية سلع انتاجية على الاطلاق. وبعكس ذلك فــإن الجــزيرة المدبرة (ص) تضـحــي بالاستهلاك الحالي وتستخدم مواردها والعمالة المتوفرة لها لصنع سلع انتاجية مثل المحاريث، والفؤوس، وأنوال النسيج. بعد هذه التضحية المؤقتة في الاستهلاك الحالي، سيصبح لدى الجزيرة (ص) في النهاية رصيداً كبيراً من السلع الانتاجية.

يبين الشكل ١٤ – ٤ كيف تسبق الجزيرة (ص) الجزيرة (س) قس كمية الاستهلاك الفردي لكل جزيرة والتي يمكن التمتع بها مع الاحتفاظ بمخزون رأس المال الموجود. بفضل تدبير الجزيرة (ص)، التي استخدمت الوسائل غير المباشرة، والمكثفة للإنتاج، فإنها سوف تتمتع بإستهلاك اكبر من الجزيرة (س) في المستقبل.

وستحصل ص على اكثر من ١٠٠ وحدة من السلع الاستهلاكية في المستقبل مقابل تضحيتها بمئة وحدة من الاستهلاك في الوقت الحاضر.

تستثمر المجتمعات لأن التضحية بالاستهلاك الحالي تسمح بزيادة الاستهلاك في المستقبل.

تناقص العوائد والطلب على رأس المال

ما الذي يحدث حين تضحي أمة ما بالمزيد من استهلاكها من اجل بناء التكوين الرأسمالي حين تصبح العملية الانتاجية «ملتفة» أو غير مباشرة أكثر فأكثر؟ قد نتوقع دخول قانون تناقص العوائد. لنأخذ مثالاً عن الحاسوبات. كانت الحاسوبات الاولى مكلفة، وتستخدم بشكل مكثف. فخلال عقد الستينات، كان العلماء يحاولون استغلال كل ساعة من الحاسوبات الضخمة التي كانت قدرتها بالكاد توازي قدرة الحاسوبات الشخصية الحالية واسعة الانتشار. في أواسط التسعينات أصبح لمخزون الامة من الحاسوبات قدرة تخزينية وحسابية أكبر بملايين المرات. لكن الانتاج الحدّي للحاسوب - اي قيمة اخر عملية حسابية أو آخر «بيتة» (byte) تخزنها - قد تناقص كثيراً مع ازدياد المدخلات من الحاسوب مقارنة بالعمالة، والأرض، والرساميل الاخرى. بشكل عام، ومع تزايد تراكم رأس المال، يبدأ قانون تناقص العوائد في العمل، ويميل معدل العائد على الاستثمارات في الهبوط.

ان تناقص العوائد الناجم عن الاستثمارات السريعة سوف يدفع معدل العائد على الاستثمار الى أسفل، ما لم يعدل ذلك بتغييرات تكنولوجية. ومما يدعو للعجب ان العائد على رأس المال لم ينخفض بشكل ملحوظ طيلة المئة وخمسين سنة الماضية، رغم ان رصيدنا الرأسمالي قد نمى اضعافاً مضاعفة. وقد بقيت معدلات العوائد عالية لان الابتكارات والتجديد التكنولوجي قد أوجدا فرصاً جديدة مربحة، بنفس السرعة التي كانت الاستثمارات تقضي على تلك المعدلات في السابق.

تحديد الفائدة وعائد رأس المال

يمكننا استخدام النظرية الكلاسيكية لرأس المال لفهم الطريقة التي تتحدد بها الفائدة على رأس المال. فالأسر «تعرض» اموالاً للاستثمار عن طريق الامتناع عن الاستهلاك وجمع المدخرات على مدى الايام. في الوقت نفسه، «تطلب» قطاعات الاعمال سلعاً انتاجية - على شكل شاحنات، أو مباني، أو سلعاً تستخدم كمدخلات للانتاج - لضمها الى العمالة، والأرض، والمدخلات الاخرى. ويعتمد طلب المؤسسات لرأس المال على رغبتها في تحقيق ارباح عن طريق الانتاج.

أو كما صاغ ايرفينج فيشر المسألة في بداية هذا القرن :

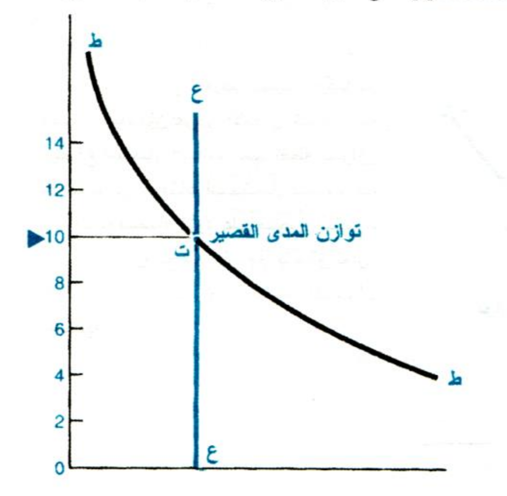
ان كمية رأس المال ومعدل العائد على رأس المال يتقرران بالتفاعل ما بين امرين (١) «تلهف» الناس على الاستهلاك الان، بدلاً من تكديس المزيد من السلع الانتاجية للاستهلاك المستقبلي (لسنين التقاعد أو للأيام العصيبة). و (٢) «فرص الاستثمار» التي تعطي عوائد اعلى أو ادنى على تلك الرساميل المكدسة.

ولفهم الطريقة التي تتقرر فيها اسعار الفائدة والعائد على رأس المال، خذ مثلاً عالماً مثالياً ذو منافسة كاملة من دون مخاطرة أو تضخم. حين تقوم شركة هدفها تحقيق اقصى ربح ممكن باتخاذ قرار حول القيام باستثمار، فإنها تقارن دائماً تكلفة الاموال التي ستقترضها مع معدل العائد على رأس المال. فإذا كان معدل العائد اعلى من سعر الفائدة في السوق الذي ستقترض منه الشركة، فسوف تقوم بالاستثمار. أما اذا كان سعر الفائدة اعلى من عوائد الاستثمار، فلن تقوم الشركة بالاستثمار.

الى اين ستقود هذه العملية؟ في النهاية، ستتولى الشركات جميع الاستثمارات التي معدلات عوائدها اعلى من سعر الفائدة في السوق. ويتم تحقيق التوازن حين تؤدي المنافسة ما بين الشركات الى خفض العوائد على الاستثمار الى مستوى سعر الفائدة في السوق.

الشكل ١٤ - ٥. التحديد قصير المدى للفوائد والعوائد.

على المدى القصير، يكون الاقتصاد قد ورث رصيداً معيناً من رأس المال من الماضي؛ مبين في منحنى عرض رأس المال العمودي ع ع. وتقاطع منحنى العرض قصير المدى مع جدول طلب رأس المال يقرر عائد رأس المال على المدى القصير، وسعر الفائدة الحقيقية على المدى القصير، عند نسبة ١٠ بالمئة سنوياً.



في اقتصاد تنافسي لا مخاطرة فيه أو تضخم، قد يكون المعدل التنافسي لعائد رأس المال مساوياً لسعر الفائدة في السوق. ولسعر فائدة السوق وظيفتان : تقنين الكميات الشحيحة المعروضة من سلع المجتمع الانتاجية واستخدامها في المجالات التي تعطي اعلى معدل من العوائد؛ وحث الناس على التضحية بالاستهلاك الحالي لزيادة التكوين الرأسمالي .

التحليلات البيانية للعائد على رأس المال

يمكننا توضيح النظرية الكلاسيكية لرأس المال بالتركيز على حالة بسيطة تكون فيها جميع السلع الانتاجية المادية متشابهة. اضافة الى افتراض ان الاقتصاد في حالة استقرار من دون زيادة في السكان أو تغييرات تكنولوجية.

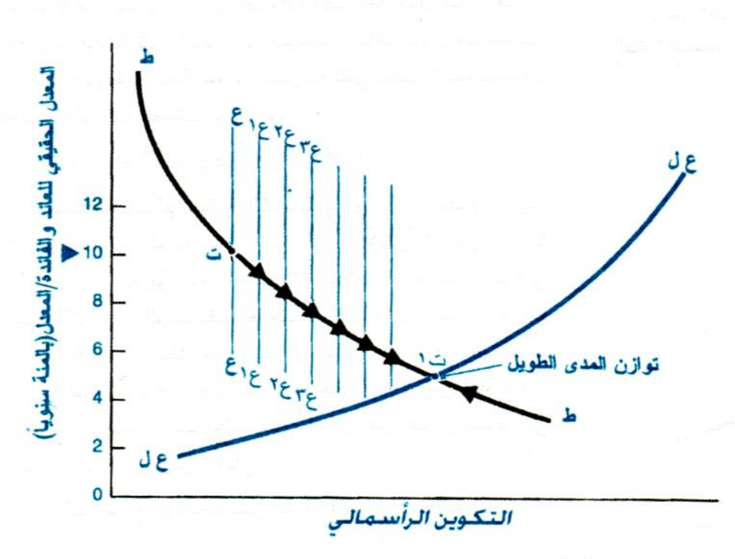
في الشكل ١٤ – ٥، يبين الخط ط ط منحنى الطلب على التكوين الرأسمالي، وهو يرسم العلاقة ما بين كمية رأس المال المطلوبة ومعدل العائد على رأس المال. فمن أين يأتي الطلب على رأس المال؟ ذكرنا في الفصل ١٢ أن الطلب على العمالة قد اشتق من منحنى الناتج الحدّي للعمالة. وبالمثل فإن الطلب على رأس المال هو «طلب مشتق». فهو في نهاية الأمر مشتق من «الناتج الحدّي لرأس المال»، والذي هو الناتج الاضافي الذي يتم الحصول عليه من الاضافة الى التكوين الرأسمالي.

ويمكن رؤية قانون تناقص العوائد من حقيقة ان منحنى الطلب عل رأس المال في الشكل ١٤ – ٥ يميل منحدراً الى أسفل. حين يكون رأس المال نادراً للغاية، يكون هناك بعض المشاريع المتطورة والمربحة للغاية والتي تعطي أرباحاً تصل الى ١٥ أو ٢٠ أو حتى ٤٠ بالمئة سنوياً . ومع تراكم رأس المال تدريجياً واستغلال المجتمع لجميع المشاريع التي تعطي أرباحاً عالية، مع بقاء مجمل العمالة والأرض ثابتين، عندها يدخل قانون تناقص عوائد رأس المال. فيضطر المجتمع عندها الى الاستثمار في المشاريع التي تعطي أرباحاً أقل، والتي تتحرك نازلة على منحنى الطلب على رأس المال.

توازن المدى القصير. نستطيع الان رؤية كيف يتفاعل منحنيا العرض والطلب. في الشكل ١٤ – ٥ انتجت الاستثمارات السابقة مستوى معيناً من التكوين الرأسمالي، كما يوضحه منحنى العرض العمودي وقصير المدى ع ع. وستطلب الشركات السلع الانتاجية حسب الطريقة التي يبينها منحنى الطلب ط ط المنحدر الى أسفل.

عند تقاطع العرض والطلب في النقطة ت، فإن كمية رأس المال توزع بالتقنين على المؤسسات الطالبة. على المدى القصير وعند نقطة التوازن هذه، تكون المؤسسات مستعدة لدفع ١٠ بالمئة سنوياً لاقتراض اموال لشراء السلع الانتاجية. وعند تلك النقطة يكون مقرضو الاموال قانعين بتلقي ١٠ بالمئة سنوياً فائدة على ما يعرضونه من رأس مال.

وهكذا، في عالمنا البسيط الخالي من المخاطر، يتساوى معدل



الشكل ١٤ - ٦. توازن المدى الطويل لعرض وطلب رأس المال.

يكدس المجتمع على المدى الطويل رأس المال، لذلك لا يبقى منحنى العرض عمودياً. وكما هو مصور هنا، فإن عرض الاموال يتجاوب مع ارتفاع اسعار الفائدة. عند نقطة التوازن الاصلية في ت هناك استثمار صافٍ، لذا يتحرك الاقتصاد نزولاً على منحنى الطلب ط ط كما هو موضح في الاسهم. يتحقق توازن المدى الطويل عند $ت_١$ حيث تتوقف المدخرات الصافية.

العائد على رأس المال مع سعر الفائدة في السوق. وفرض اسعار اعلى للفائدة ستجعل الشركات غير راغبة في الاقتراض لغرض الاستثمار، وأي سعر ادنى للفائدة سيجعل الشركات تندفع طالبة الرساميل النادرة. ولا يتوازن العرض والطلب الا عند توازن سعر الفائدة البالغ ١٠ بالمئة.

لكن التوازن عند النقطة ت لا يثبت الا على المدى القصير. لماذا؟ لانه عند سعر فائدة عال كهذا سيرغب الناس في مواصلة الادخار. ويبين الشكل ١٤ - ٦ كيف تتقرر أسعار الفائدة على المدى الطويل. وعرض رأس المال على المدى الطويل المبين بالرمز ع ل ع ل في الشكل ١٤ - ٦ يميل مرتفعاً الى اعلى ليبيّن ان الناس مستعدون لتقديم المزيد من الاموال عند ارتفاع اسعار الفائدة الحقيقية. عند سعر فائدة مقداره ١٠ بالمئة، فإن عرض الاموال أو رأس المال على المدى الطويل سيتجاوز الطلب على رأس المال عند النقطة ت. وبالتالي سيرغب الناس في تجميع المزيد من رأس المال، أي مواصلة الادخار. وهذا يعني بأن تكوّن رأس المال الصافي يتحقق عند النقطة ت. لذلك يكون الرصيد الموجود من رأس المال اعلى قليلاً في كل سنة، مع حدوث المزيد من الاستثمارات الصافية. وبمرور الزمن، يتحرك المجتمع ببطء نازلاً المنحنى ط ط كما توضح الاسهم في الشكل ١٤ - ٦.

يتحرك المجتمع ناحية اليمين ونزولاً على المنحنى ط ط لأن الاستثمار الايجابي يعني أن الرصيد الموجود من رأس المال يتزايد؛ وبالتالي فإن منحنى العرض قصير المدى يُدفع ابعد فأبعد في كل سنة. ويمكنك بالفعل ان ترى سلسلة من منحنيات عرض رأس المال قصير المدى على شكل خطوط رفيعة في الشكل ١٤ - ٦ رمز إليها بالحروف ع، ع$_1$، ع$_2$، ع$_3$... وتبين هذه المنحنيات كيف أن عرض رأس المال على المدى القصير يزيد مع ازدياد تراكم رأس المال.

في الوقت نفسه، وبسبب قانون تناقص العوائد، فإن معدل العائد وسعر الفائدة يتحركان نزولاً. ومع ازدياد رأس المال - وبقاء الاشياء الاخرى مثل العمالة، والأرض، والمعرفة التقنية دون تغيير - فإن معدل العائد على الرصيد الموجود والمتزايد من السلع الانتاجية يهبط الى مستويات ادنى فأدنى.

توازن المدى الطويل. اين يحدث توازن المدى الطويل؟ انه يحدث عند النقطة ت$_1$ في الشكل ١٤ - ٦؛ وتلك هي النقطة التي يتقاطع فيها منحنى عرض رأس المال بعيد المدى (المسمى ع ل ع ل) مع طلب رأس المال. ونحصل على توازن المدى الطويل حين يهبط سعر الفائدة الى النقطة التي يكون فيها الرصيد الذي تحتفظ به الشركات من راس المال قد توسع لدرجة تضاهي الكمية التي يرغب الناس في عرضها.

عند تلك النقطة، يتوقف الادخار الصافي، ويصبح صافي التراكم الرأسمالي صفراً، ويتوقف التكوين الرأسمالي عن النمو. ويصل توازن المدى الطويل لسعر الفائدة وللعائد على راس المال عند النقطة التي تتساوى فيها قيمة الاصول المالية التي يريد الناس الاحتفاظ بها على المدى الطويل مع كمية رأس المال التي تريد الشركات الاحتفاظ بها حسب سعر الفائدة ذاك.

تطبيقات على النظرية الكلاسيكية لرأس المال

مما تقدم نكون قد انهينا استعراضنا للنظرية الأساسية للفائدة ورأس المال. لكن النظرية الكلاسيكية تحتاج الى بعض التوسع والتأهيل لتأخذ في حسابها السمات الواقعية المهمة للحياة الاقتصادية.

الضرائب والتضخم

يتابع المستثمرون دائماً وبإنتباه شديد التضخم والضرائب. تذكّر ان التضخم يميل الى خفض الكمية التي يمكنك شراءها بنقودك. لذلك، نحن نريد أن نحسب سعر الفائدة الحقيقي أو المردود الحقيقي لاستثماراتنا، مع ازالة تأثير الاختلاف في المقياس النقدي. وسمة اخرى مهمة هي الضرائب. فجزء من مداخيلنا يذهب الى الحكومة لدفع ثمن السلع العامة وبرامج الحكومة. لذلك، فإن المستثمرين قد يركزون على عائد الاستثمار بعد الضريبة.

الاضطرابات التكنولوجية

ثمة تعقيدات اعمق تتعلق بالتغيير التكنولوجي. وتبين الدراسات التاريخية ان الاختراعات والاكتشافات ترفع العائد على رأس المال وتؤثر بالتالي على توازن سعر الفائدة الحقيقة . ان الميل الى خفض اسعار الفائدة بسبب تناقص العوائد يكاد لا ينطبق في الواقع بفضل الاختراعات والتقدم التكنولوجي.

شبه بعض علماء الاقتصاد (مثل جوزيف شومبيتر) عملية الاستثمار بوتر كمان مشدود : ففي عالم لا تتغير فيه التكنولوجيا، يأخذ الوتر بالارتخاء تدريجياً حيث يعمل تجمع الرساميل على دفع عوائد رأس المال الى الانخفاض. لكن، وقبل ان يصل الاقتصاد الى حالة من الاستقرار، يأتي حدث خارجي أو اختراع يشد ذلك الوتر ويحرك قوى الاستثمار من جديد.

عدم اليقين والتوقعات

لتقييمنا الاخير علاقة بالمخاطرة وعدم اليقين اللذان هما من

منزلة الأصل	الفترة	(بالمئة سنوياً)
جميع الرساميل الخاصة (الولايات المتحدة) :		
العوائد قبل الضريبة	١٩٦٣ - ١٩٨٥	٧ر٥
رساميل الشركات (الولايات المتحدة)		
العوائد بعد الضريبة :		
جميع الشركات المساهمة	١٩٦٣ - ١٩٨٥	٧ر٥
الشركات الكبرى	١٩٦٣ - ١٩٨٥	١ر٦
العوائد قبل الضريبة :		
الشركات الكبرى	١٩٦٣ - ١٩٨٥	٣ر١٢
العقارات	١٩٦٠ - ١٩٨٤	٥ر٥
الأراضي الزراعية	١٩٤٧ - ١٩٨٤	٥ر٥
رأس المال البشري :		
الولايات المتحدة	الثمانينات	٦ - ١٢
الدول النامية	السبعينات - الثمانينات	١٣ - ٢٦
سلع استهلاكية متينة	السبعينات - الثمانينات	٤٨
الحفاظ على الطاقة	السبعينات - الثمانينات	١٩
التكوين الرأسمالي خارج قطاع الاسكان (الدول السبع الصناعية الكبرى)	١٩٧٥ - ١٩٩٠	١٥

الجدول ١٤ - ٢. معدل العائد الحقيقي على عدد من الأصول المختلفة.

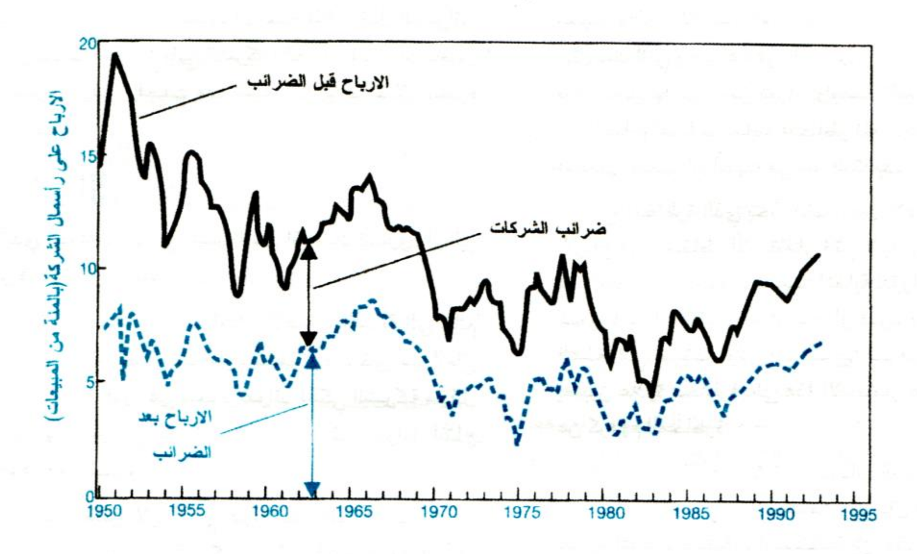
يختلف العائد الحقيقي على الرساميل المادية، والأرض، ورأس المال البشري اختلافاً كبيراً حسب البلد ودرجة المخاطرة [المصدر : اعدها المؤلفان بالاستناد الى عدة مصادر تشمل : كتاب «أسواق الاستثمار» للمؤلفين ايبوتسون وبرنسون (ماكجرو - هيل ، نيويورك، ١٩٨٧)؛ وبرنامج الامم المتحدة للتنمية؛ والبنك الدولي؛ ودراسات من القطاع الخاص].

صلب قرارات الاستثمار. ففي عالم الواقع لا يمتلك أي انسان كرة زجاجية سحرية لقراءة المستقبل. فجميع الاستثمارات، تقوم عادة على تقدير مكاسب المستقبل، التي لا بد ان تكون تخمينية - لتخمينات دقيقة تعتمد على الكثير من التفكير والمعلومات في بعض الحالات، وتخمينات طائشة في حالات اخرى. وفي كل يوم نستيقظ لنكتشف ان توقعاتنا لم تكن دقيقة تماماً وأنه يجب علينا مراجعتها. وفي كل ليلة نأوي الى الفراش موقنين بأن الغد قد يحمل لنا بعض المفاجآت.

فكيف يمكن لعدم اليقين أن يؤثر في نظرية رأس المال؟ افترضنا في بداية نقاشنا انه لا توجد أية مخاطر. لكن الواقع ان أي قرض أو استثمار لا يخلو من عنصر مخاطرة فالالات تتعطل؛ وقد نكتشف ان بئر النفط ليس سوى حفرة جافة، وان شركة الحاسوب المفضلة لديك قد ازدادت شراهة. وتختلف درجة المخاطرة ما بين استثمار وآخر، لكن لا يوجد استثمار خال من المخاطرة تماماً.

يبتعد المستثمرون بشكل عام عن القيام بإستثمارات فيها مخاطرة. وهم يفضلون الاحتفاظ بأصل يعطي عائداً مضموناً مقداره ١٠ بالمئة، على اصل يتراوح ما قد يعطيه ما بين صفر الى ٢٠ بالمئة. لذلك فإن عليك ان تعطي عائداً اضافياً، أو «علاوة مخاطرة»، كي تدفع المستثمرون الى اتباع هذا النوع من الاستثمارات.

مثلاً، تشتمل عملية تربية الماشية على الكثير من المخاطر، في حين ان بيع الطاقة الكهربائية لا يتضمن مخاطر كثيرة. قد يكون الاستثمار في صناعة الخدمات من دون أية مخاطر، وان المردود العادي لمثل هذه الاستثمارات الخالية من المخاطر هو ١٠ بالمئة سنوياً. وبعكس ذلك، فإن اقتناء الماشية هو عملية عالية المخاطرة،



الشكل ١٤ - ٧. حصة الشركة من الارباح في تراجع بطيء.

بعد الحرب العالمية الثانية كانت ارباح الشركات قبل الضرائب تقارب ٢٠ بالمئة من انتاج الشركة الاجمالي (الذي يساوي المبيعات ناقص تكلفة المواد). وفي أوائل التسعينات هبطت حصة الشركة من الارباح الى اقل من ١٠ بالمئة من الانتاج. كما انخفض عبء الضريبة ايضاً خلال هذه الفترة [المصدر : وزارة التجارة، الامريكية].

لأنها تتأثر بسوء الأحوال الجوية، والأمراض، وعوامل اخرى، ويمكنك بقدر متساوٍ من الحظ ان تضاعف نقودك أو تفقد نصفها. فيكون متوسط المردود من الماشية هو ٢٥ بالمئة سنوياً[٥]. والعائد الاضافي البالغ ١٥ بالمئة زيادة على العائد الذي لا مخاطرة فيه هو علاوة مخاطرة ضرورية لجذب مربي الماشية، وجعلهم يتحملون المخاطرة الاضافية وليالي الارق بسبب عدم اليقين الذي تتميز به هذه الاعمال.

تؤكد الدراسات التجريبية المتعلقة بعائد رأس المال ان الاستثمارات الاعلى مخاطرة تعطي مردوداً اعلى. ويبين الجدول ١٤ – ٢ ملخصاً لبعض الدراسات الحديثة حول عائد رأس المال في حقول مختلفة.

الارباح

علاوة على الاجور، والفائدة، والايجار، فإن علماء الاقتصاد غالباً ما يتحدثون عن فئة رابعة للدخل هي «الارباح». فما هي الارباح؟ وكيف تختلف عن الفائدة وعن العائد على رأس المال بشكل عام؟

احصاءات الارباح المبلغ عنها

يعرّف المحاسبون **الارباح** (**profits**) بأنها الفرق ما بين مجمل الايرادات ومجمل التكاليف. ولاحتساب الارباح، ابدأ بمجمل الايرادات من المبيعات. اطرح النفقات كلها (الاجور، والرواتب، والايجارات، والمواد، والفائدة، وضريبة الانتاج، وغيرها). وما يتبقى بعد ذلك هو الارباح[٦].

ما هو حجم ارباح الشركات؟ كما يوضح الجدول ١٤ – ٢، فقد حققت الشركات المساهمة كسباً مقداره ١٢٫٣ بالمئة سنوياً على ما استثمرته من رساميل خلال الفترة من ١٩٦٣ – ١٩٨٥.

---

(٥) متوسط العائد، أو القيمة المتوقعة، يكون مساوياً للعائد في كل حالة ويقدر بمدى احتمال وقوع تلك الحالة. وحيث أن العائد في احدى الحالات هو ١٠٠ بالمئة وفي الحالة الاخرى ناقص ٥٠ بالمئة، وحيث ان احتمال حدوث كل حالة هو نصف، يكون العائد المتوقع هو ١/٢ (١٠٠) + ١/٢ (–٥٠) = ٢٥ بالمئة.

(٦) من المهم عند تحليل الربح تمييز «ارباح الاعمال» عن «الارباح الاقتصادية». ارباح الاعمال هي الدخل المتبقي، ويساوي المبيعات ناقص التكاليف، كما يقيسها المحاسبون. وتشمل ارباح الاعمال عائداً ضمنياً على رأس المال الذي تمتلكه الشركات. الارباح الاقتصادية هي المكاسب المتبقية بعد طرح جميع التكاليف – سواء منها النقدية والضمنية أو حتى ثمن الفرصة الضائعة. لذلك، في الشركات المساهمة قد تساوى الارباح الاقتصادية ارباح العمل ناقصة العائد الضمني على رأس المال المملوك للشركة مع أية تكاليف اخرى لم يتم تعويضها بالكامل بحسب سعر السوق (مثل وقت الادارة غير مدفوع الاجر).

ويبين الشكل ١٤ – ٧ ارباح الشركات غير المالية قبل الضرائب وبعد الضرائب كنسبة من ناتج الشركة الاجمالي (المبيعات ناقص المواد المشتراة). وقد تراجعت هذه الحصة تدريجياً خلال الفترة التي تلت الحرب.

مُحددات الأربــاح

ما الذي يحدد معدل ربح الشركة في اقتصاد السوق؟ التالية هي اكثر هذه المحددات اهمية :

١ – الارباح كعوائد ضمنية. ارباح الاعمال بالنسبة الى عالم الاقتصاد هي خليط من عناصر مختلفة. وجزء كبير من ارباح الاعمال المبلغ عنها هي مجرد عوائد لمالكي الشركة مقابل عملهم أو مقابل اموالهم المستثمرة، أي، مقابل عوامل انتاج قدموها هم أنفسهم.

مثال ذلك، بعض الارباح هي عوائد على العمل الشخصي الذي يقوم به مالكو الشركة – الذي يقوم به المحامي أو الطبيب في مؤسسة مهنية صغيرة. وجزء آخر هو من عوائد الموارد الطبيعية التي يمتلكها اصحاب الشركة أنفسهم. وفي الشركات المساهمة الضخمة، نجد أن معظم الارباح هي ثمن الفرص الضائعة للرأسمال المستثمر. ويطلق على هذه العوائد اسم «العوائد الضمنية». وهو الاسم الذي يعطى لثمن الفرصة الضائعة للعوامل المملوكة للشركة.

وبالتالي، فإن بعضاً مما كان يطلق عليه عادة اسم ارباح ليس في الحقيقة سوى بدل ايجار، وريع، واجور تحت اسماء مختلفة. «وبدلات الايجار الضمنية»، و«والريع الضمني»، و«الاجور الضمنية» هي الاسماء التي يطلقها علماء الاقتصاد على المكاسب النى تحققها الشركة من عوامل الانتاج التي تمتلكها هي ذاتها.

٢ – الارباح كمكافأة على تحمل المخاطرة والتجديد. قبل نصف قرن مضى، قال عالم الاقتصاد الامريكي، ابن شيكاغو، فرانك نايت (Frank Knight) ان جميع الأرباح الحقيقية ترتبط بعدم اليقين أو بالمعلومات غير الكاملة.وكان يعني بذلك، انه حين تطرح العوائد الضمنية من مجمل الايرادات فإن ما يتبقى هو الربح الصافي عن القيام بالاستثمار ذي العوائد غير المؤكدة.

عند تحليل المكافأة على تحمل المخاطرة، فإننا بشكل عام لا نحسب مخاطر العجز عن الدفع أو المخاطر التي يمكن التأمين عليها. ويهدف الاحتياط ضد مخاطر العجز عن الدفع تغطية احتمال الا يتم تسديد قرض أو استثمار ما، ربما بسبب افلاس المقترض، أما المخاطر التي يمكن التأمين عليها، مثل تلك التي بحثناها في الفصل ١١، فهي المخاطر التي يمكن تغطيتها عن طريق شراء بوليصة تأمين. وهذان النوعان من المخاطر هما ببساطة المخاطر المعتادة التي تواجهها الاعمال، ويجب ادراجهما في بند التكاليف.

أما نوع المخاطرة الذي يجب أخذه بعين الاعتبار في حسابات الارباح فهو «مخاطر الاستثمار التي لا يمكن التأمين عليها». فقد تكون شركة ما حساسة للغاية لدورات العمل، أي أن كسبها يتقلب كثيراً مع ارتفاع أو هبوط مجمل مخرجات السلع التي تنتجها. ولأن المستثمرين يكرهون المخاطرة، فقد يطلبون علاوة مخاطرة على هذا الاستثمار غير المؤكد يعوض عن كرههم للمخاطرة.

ارباح الشركات هي أكثر مكونات الدخل القومي تأثراً بالتقلبات، لذلك، لا بد أن يتضمن رأسمال الشركة قدراً من علاوة المخاطرة لجذب المستثمرين. وقد دلت الدراسات التجريبية المبينة في الجدول ١٤ – ٢ الى انه ما بين ٣ الى ٦ نقاط مئوية من العائد السنوي على اسهم الشركة هو علاوة مخاطرة ضرورية لجذب الناس للتمسك بهذه الاستثمارات الخطرة

طريقة أخرى يساهم فيها عدم اليقين في الارباح هي من خلال «مكافأة التجديد والمجازفة» ولفهم ذلك، افرض ان الثمن المناسب المدفوع مقابل اخطار العجز عن الدفع والاخطار التي يمكن تأمينها والتي لا يمكن تأمينها قد طرحت من الربح. عندها لن يكون، في عالم المنافسة الكاملة والتكنولوجيا التي لا تتغير، أية ارباح اخرى. وسيحصل المالكون، في هذا العالم، على ما تساويه عوامل الانتاج التي يملكونها وما تعرضت له من أخطار حسب سعر السوق التنافسي. بكلمات اخرى. ان حرية دخول منافسين كثيرين الى سوق راكد ذي تكنولوجيا لا تتغير، يخفض الاسعار الى حدّ التكلفة. والارباح الثابتة الوحيدة في عالم راكد هي الاجور التنافسية، وبدلات الايجار، والريع، والعوائد عن تحمل المخاطرة.

لكننا لا نعيش في عالم من الاحلام مثل هذا العالم. فالواقع ان في وسع شخص ما ان يخرج بفكرة جديدة، أو براءة اختراع تعطي انتاجاً جديداً. أو تخفض تكلفة انتاج قديم. دعونا نطلق على الشخص الذي يقوم بهذه الاشياء اسم «مخترع» أو «مجازف رأسمالي». ويمكننا تعريف «ارباح التجديدات» بأنها العائد الاضافي المؤقت للمجددين أو المجازفين.

فما الذي نعنيه بكلمة «مجددين»؟ يجب ألا نخلط بين هؤلاء

الاشـخـاص وبين المديرين، اي الاشـخـاص الدين يديرون الشركات الصغيرة والكبيرة، لكنهم لا يملكون جزءاً كبيراً من الاسهم. فالمجددون مختلفون. فهم الاشخاص الذين يمتلكون الرؤية، والأصـالة، والجـرأة على ادخـال افكار جـديدة على العمل. لقد عرف التاريخ مخترعين عظماء من امثال الكسندر جـراهـام بيل (الهـاتـف)، وتومـاس اديسـون (المصـبـاح الكهربائي)، وتشستر كارلسون (التصوير الجاف). وقد جمع بعضـهم ثروات طائلة من مجازفاتهم واختراعاتهم. وقد شـهد العصر الحديث ستيفن جوبز يطلق الحاسوب «أبل»، في حين صعد بيل جيتس ليتصدر قائمة اكثر الامريكيين ثراء بفضل رؤيته الريادية في شركة مايكروسوفت للبرمجيات. ومع ذلك، فـمـقـابل كل واحد من هؤلاء المخـتـرعين الناجـحين، يسـقط الكثيرون على طريق الشهرة والثروة. الكثيرون يحاولون، وقلة ينجحون.

يخلق كل تجديد ناجح تجميعاً مؤقتاً للاحتكار. وتجنى الأرباح من التجديدات لفترة قصيرة. وهذا الربح المكتسب مؤقت فسرعـان مـا يتفوق المقلدون والمنافسون على هذا التـجـديد بأسـعـارهم المنافسة. لكن، وكـمـا يـخـتـفي احد مـصـادر ارباح التـجـديدات، فـسـوف يولد مـصـدر جـديد. وسـوف تبقى ارباح التـجـديدات طالما كـان هناك تـغـيـيـر تكنولوجي.

٣ - **الارباح كعوائد احتكار.** ارباح التـجـديدات تقبـع في ظل فئتنا الاخيرة هذه. فالكثيرون يشكون صراحة في الارباح. ومنتقدو الارباح لا يرون فيها بدلات ايجار ضمنية أو عوائد مقابل تحمل المخاطرة في الاسواق التنافسية. والفكرة التي يحملونهـا عـمن يجنون تلك الارباح انهم أشـخـاص مـولعـون بالحسابات الماكرة ويقومون بطريقة ما بإستغلال باقي افراد المجتمع. وما يجول في ذهن الناقدين هو معنى ثالثاً مختلف تماماً للأرباح، وهو : الارباح كمكاسب احتكارية.

فكيف تتولد ارباح الاحتكارات؟ حين تبتـعـد الاسـواق بقـدر معين عن المنافسـة الكاملة، يكون في مـقـدور الشـركـات في صناعـة مـا تـحـقـيق ربح اعلى من المعـتـاد عن طريق رفـع الاسعار. فإذا كنت المالك الوحيد لبراءة اختراع دواء قيّم أو حصلت على الامتياز الوحيد لتأجير قنوات تلفزيونية بالكوابل في مدينة مـا، فـإنك تستطيع رفع الاسعار لمستوى اعلى من التكلفة الحـدّية. وان تقيّـد العرض، وتحـصل على مكاسب احتكارية على استثمارك.

الى مـاذا يقـودنا كل ذلك؟ انه يعني ان جـزءاً مما نسـمـيـه ارباحاً هو عائد لقوى السوق أو قوى الاحتكار.

هل تحقق الشركات فيضاً من الارباح؟

تكشف هذه المراجعة القصيرة مصادر كثيرة للارباح. وبالنظر الى كل هذه الطرق التي يمكن للشركات استخلاص ارباح منها في اقتصاد حديث - مثل ارباح العوائد الضمنية، وعلاوات تحمل المخـاطرة، وعـوائد الاحتكارات - فـقـد نتـوقع ان نرى خـزائن الشركات الامريكية تفيض بالمال.

الا اننا نفاجأ حين نعلم انها لا تفيض بالمال. فخلال الثلاثين عـامـاً الماضـيـة، لم تكسب الشـركـات سـوى عـائد مـتـواضـع على استثماراتها. فقد انخفض مجمل حصة الشركات من الدخل تحت بند الارباح بعد الضـرائب من ٩ر٨ بالمئة في الستينات الى ٣ر٥ بالمئـة في الثـمـانينات. وتشـيـر هذه البـيـانات الى ان الشـركـات الامريكية تميل على المدى الطويل، الى تحقيق كسب قليل للغاية من العـوائد غـيـر العـادية. ويوحي ذلك بأن الحـديث عن قـوى الاحتكار غير العادية لبعض الشركات الكبرى مبالغ فـيه، وان المنافسة في السوق السائدة على مستوى امريكا كلها قوية بما يكفي لابقاء معدل العائد على رأس المال قريبا من تكلفة المال.

تميل المناقشات الدائرة حول الارباح الى التعتيم على النقطة الاساسية حول دور رأس المال في اقتصاد السوق: ثمة قوتان رئيستان تحركان تجميع رأس المال وعوائده. أولاً، ان الطلب على رأس المال ناجم عن حقيقة ان عمليات الانتاج غير المباشر، أو «الانتاج الملتف»، هي عمليات ذات انتاجية جيدة؛ وان امتناع المجتمع عن الاستهلاك اليوم، يمكّنه من زيادة استـهلاكه في المستقبل. ثانياً : يجب أن يكون الناس مستعدين للامتناع عن الاستـهلاك من اجل تجميع اصول مالية، واقراض الاموال الى الشركات هو الذي سيولد الاستثمارات المنتجة في عمليات الانتاج غير المباشرة. ويتحقق التوازن بين قوتي التكنولوجيا وعدم الصبر عن طريق سعر الفائدة، الذي يضمن ان يضاهي مقدار التكوين الرأسمالي الكمية التي يرغب الناس في الامـتناع عن اسـتـهـلاكـهـا والاحـتـفـاظ بهـا على شكل مدخرات.

ملخــص

أ – الأرض والايجار

١ – يطلق على عائد عوامل الانتاج الثابتة، مثل الأرض، اسم الريع الاقتصادي البحت، أو الايجار اختصاراً. وحيث ان منحنى عرض الأرض عمودي وغير مرن على الاطلاق، فإن ايجار الأرض يعتمد على منحنى الطلب فقط.

٢ – ان عامل انتاج، مثل الأرض، يعرض بشكل غير مرن سيواصل العمل مقابل الكمية ذاتها حتى وان انخفضت مكافأة عامل الانتاج المذكور. ولهذا السبب، الح هنري جورج الى ان الايجار هو اشبه ما يكون بفضلة اضافية (surplus) اكثر من كونه مكافأة ضرورية لاجتذاب هذا العامل الانتاجي. وهذا يزودنا بأساس اقتراحه عن الضريبة الواحدة الرامي الى فرض ضريبة على الزيادة في قيمة الارض والتي لم تكتسب بالجهد، ودون ان يؤدي ذلك الى تحويل عبء الضريبة ناحية المستهلكين أو تشويه عملة الانتاج.

ب – رأس المال، والفائدة، والأرباح

٣ – عامل الانتاج الثالث هو رأس المال، وهو سلعة متينة يتم انتاجها وتستخدم لاعطاء مزيد من الانتاج. والاستثمار في رأس المال، بمعناه العام، يمثل استهلاكاً مؤجلاً. فعن طريق تأجيل استهلاك اليوم وانتاج مبانٍ أو معدات، فإن المجتمع يزيد استهلاكه في المستقبل. ومن الحقائق التكنولوجية ان الانتاج غير المباشر يعطي معدلاً ايجابياً من العائد.

٤ – تذكّر التعاريف :

السلع الانتاجية : سلع متينة يجري انتاجها وتستخدم لاعطاء مزيد من الانتاج.

بدلات الايجار : العائد السنوي النقدي للسلع الانتاجية.

معدل مردود رأس المال : صافي المقبوضات النقدية عن رأس المال مقسمة على القيمة النقدية لرأس المال (وتقاس بالنسبة المئوية في السنة).

سعر الفائدة : العائد على الاموال، ويقاس بالنسبة المئوية في السنة.

سعر الفائدة الحقيقي : العائد على الاموال بعد خصم قيمة التضخم، ويقاس أيضاً بالنسبة المئوية في السنة.

القيمة الحالية : القيمة اليوم لسيل من العوائد المستقبلية التي قد يولدها احد الاصول.

الارباح : البند المتبقي من الدخل والذي يساوي الايرادات ناقص التكاليف.

٥ – الاصول تُعطي دفعات من الدخل في فترات مستقبلية. وبإحتساب القيمة الحالية يمكننا تحويل سيل العوائد المستقبلية الى قيمة واحدة اليوم. ويتم ذلك بالسؤال عن كمية النقود التي يمكن استثمارها اليوم حسب سعر فائدة السوق لتعطي تلك الدفعات من العوائد في المستقبل.

٦ – المعادلة الدقيقة للقيمة الحالية هي كالتالي : كل دولار يستحق الدفع بعد (س) من السنوات من الان له قيمة حالية (ق) مقدارها ١ دولار/ $(١ + ف)^{س}$. لذلك فان القيمة الحالية لسلسلة من صافي الايرادات المقبوضة ($ن_١$، $ن_٢$، ..... $ن_س$،...) حيث $ن_س$ هي القيمة النقدية للايرادات خلال س من السنوات في المستقبل، يكون لدينا :

$$ق = \frac{ن_١}{١ + ف} + \frac{ن_٢}{(١ + ف)^٢} + \cdots + \frac{ن_س}{(١ + ف)^{س}} + \cdots$$

٧ – الفائدة اداة تخدم غرضين من اغراض الاقتصاد. كوسيلة تحفيز، تعطي الناس حافزاً عل الادخار وتجميع الثروة. وكأداة تقنين، تمكن الفائدة المجتمع من اختيار المشاريع الاستثمارية التي ستعطي اعلى معدلات العوائد. الا انه مع تزايد تراكم رؤوس الاموال، ودخول قانون تناقص العوائد، فإن معدل العائد على رأس المال وسعر الفائدة سوف ينخفضان بفعل المنافسة. وهبوط اسعار الفائدة هو تنبيه للمجتمع كي يتبنى مشاريع تحتاج الى رساميل مكثفة معدلات عوائدها اكثر انخفاضاً.

٨ – الادخار والاستثمار يتضمنان الانتظار للاستهلاك مستقبلاً بدل الاستهلاك اليوم. ومثل هذا التوجه الادخاري يتفاعل مع صافي انتاجية رأس المال لتقرير اسعار الفائدة، ومعدل مردود رأس المال، ومقدار التكوين الرأسمالي. الاموال أو الاصول المالية اللازمة لشراء السلع الانتاجية تقدمها الاسر المستعدة للتضحية بإستهلاك اليوم مقابل استهلاك اكبر في المستقبل. ويأتي الطلب على رأس المال من قبل الشركات التي لديها تشكيلة من المشاريع الاستثمارية التي تحتاج لسلع انتاجية. في توازن المدى الطويل يتقرر سعر الفائدة بالتفاعل ما بين الانتاجية الصافية لرأس المال، واستعداد الاسر للتضحية بإستهلاك اليوم للاستهلاك غداً.

٩ – تشمل المؤهلات المهمة للنظرية الكلاسيكية في رأس المال

الامور التالية : تؤدي التغييرات التكنولوجية الى تحوّل في انتاجية رأس المال؛ عدم كمال التنبؤات غير الدقيقة تعني ان مردود رأس المال عرضة لتقلبات كبيرة؛ ويجب على المستثمرين أن يأخذوا في اعتبارهم تأثير الضرائب والتضخم.

١٠ - الارباح هي الايرادات ناقص التكاليف. ارباح قطاعات الاعمال المبلّغ عنها هي، بشكل رئيسي، مكاسب مستحقة للشركة (عن امتلاكها لعوامل الانتاج). ومن الناحية الاقتصادية، يجب علينا أن نميز بين ثلاث فئات تنبثق من مصادر مختلفة : (أ) ربما كان اهم مصادر الربح هو العوائد الضمنية. فالشركات، بشكل عام، تمتلك الكثير من عوامل الانتاج التي تستخدمها، عدا العمالة - رأس المال، والمصادر الطبيعية، وبراءات الاختراع. وفي تلك الحالات، يكون المردود الضمني عن المدخلات المملوكة وغير مدفوعة الاجر جزءاً من الارباح. (ب) مصدر آخر للربح هو عدم اليقين - المرتبط بالعائد الضروري لتغطية المخاطر غير المؤمنة، والارباح التي يكسبها مجازف رأسمالي ادخل الى السوق منتجات جديدة أو جدد منتجات قديمة. (جـ) أخيراً، قد تحقق بعض الشركات ارباحاً بفضل ممارستها لقوة الاحتكار - احتكار براءات اختراعاتها، أو امتيازات خاصة بها، أو لوائح

مفاهيم للمراجعة

الأرض

- الايجار
- العرض غير المرن للأرض
- فرض الضرائب على العوامل الثابتة.

رأس المال

- رأس المال، السلع الانتاجية.
- بدلات الايجار، معدل المردود على رأس المال، سعر الفائدة، الارباح.
- الاستثمار عن طريق الامتناع عن الاستهلاك.
- سعر الفائدة الحقيقي مقابل الاسمي.
- القيمة الحالية.
- المكافآت الضمنية لعوامل الانتاج كأرباح.
- العنصران المحددان للفائدة : عوائد الانتاج غير المباشر، وعدم الصبر.
- عدم اليقين والأرباح : مخاطر العجز عن الدفع، المخاطر القابلة للتأمين وغير القابلة للتأمين، التجديد.

أسئلة للمناقشة

١ - عرّف حالة «الريع الاقتصادي البحت». بيّن ان زيادة فيما هو معروض من العوامل التي تؤجر سيخفض مردودها كما يخفض اسعار السلع التي تستخدم الكثير منها.

٢ - ماذا تتوقع ان يحدث نتيجة فرض ضريبة على مكاسب كبار نجوم الروك أو نجوم كرة السلة.

٣ - أعطِ بعض الامثلة عن عمليات الانتاج غيرالمباشرة، وبعض المخرجات المتينة التي يمكن انتاجها، أو «الوسيطة» التي تستخدم بدورها كمدخلات.

٤ - قارن بين عوائد الاصول المتينة الاربعة التالية : (أ) ايجار الارض، (ب) بدل ايجار سلعة انتاجية، (جـ) معدل العائد على رأسمال، (د) سعر الفائدة الحقيقي. واعط مثالاً على كل واحد منها.

٥ - فسر عن طريق استخدام تحليلات العرض والطلب كيف ان كل واحد من الامور التالية يؤثر في سعر الفائدة في التحليلات التقليدية :

أ - تجديد يرفع الانتاج الحدّي لرأس المال على كافة مستوياته.

ب - انخفاض في الثروات التي ترغب الاسر في الاحتفاظ بها.

جـ - ضريبة مقدارها ٥٠ بالمئة على عوائد رأس المال.

٦ - فكر في الانواع التالية من الارباح المبلّغ عنها، وقرر، بناء على مصادرها، تحت أي فئة (أو فئة فرعية) من فئات الربح تقع كل واحدة منها :

أ - الربح الذي تكسبه مؤسسة طبية في صناعة تنافسية بالكامل.

ب - الربح الذي تكسبه شركة تستثمر رأسمال صغير نسبياً الا انه سريع الدوران للغاية.

جـ - ارباح شركة تحقق ١٠٠ الف دولار سنوياً من ساعة يد

تلفزيونية جديدة، والتي يتوقع ان يغزوا منافسوها السوق ويحرموها الارباح.

د – ارباح مزرعة تنتج افض انواع الكرمة في كاليفورنيا.

٧ – بالرجوع الى الشكلين ١٤ – ٥ و١٤ – ٦، راجع كيف يتحرك الاقتصاد من توازن المدى القصير لسعر فائدة مقداره ١٠ بالمئة سنوياً الى توازن المدى الطويل. ثم فسر ما الذي يحدث على المدى الطويل والمدى القصير إذا ما حرك ابتكار ما منحنى الطلب على رأس المال الى اعلى. وما الذي يمكن أن يحدث إذا أصبح دين الحكومة أكبر فأكبر، وأن جزءاً كبيراً مما يعرضه الناس من رأس مال يذهب لشراء سندات دين الحكومة.

٨ – اشرح قاعدة احتساب القيمة المخصومة حالياً من سيل مستمر من الدخل. ما هي قيمة مصدر دخل دائم يعطي ١٠٠ دولار سنوياً؟ ٢٠٠ دولار سنوياً، ن دولار سنوياً؟ بواقع ٥ بالمئة سنوياً. وما هي قيمة مصدر دخل دائم يعطي ١٠٠ دولار سنوياً، بواقع ١٠ أو ٨ بالمئة؟ ما الذي يفعله مضاعفة سعر الفائدة للقيمة الرأسمالية لمصدر الدخل المستمر – على فرض أنه سند مستمر؟

٩ – تذكّر المعادلة الجبرية لمتوالية هندسية تجميعية :

$$١ + ك + ك^{٢} + \cdots = \frac{١}{١ - ك}$$ (حيث ك اقل من الواحد الصحيح)

إذا جعلت ك = ١/ (١ + ف) (ف هي الفائدة)، هل يمكنك التحقق من معادلة القيمة الحالية لسيل من الدخل المستمر، ق = ن دولار/ف؟ اعط دليلاً بديلاً مستخدماً الادراك السليم للأمور. ما هي قيمة جائزة يانصيب تدفع لك ولورثتك ٥٠٠٠ دولار سنوياً بسعر فائدة مقداره ٦ بالمئة سنويا، والى الابد؟

الجــزء الرابــع

الكفــاءة، والعــدالة، والبيئة، والحكومة



الفصل ١٥

الأسواق والكفاءة الاقتصادية

اقتصاد السوق... هو الاقتصاد الطبيعي الوحيد، النوع الوحيد الذي له معنى، الوحيد الذي يمكن أن يقود الى الازدهار، لأنه الوحيد الذي يعكس طبيعة الحياة ذاتها. فالحياة في جوهرها متعددة الأشكال بشكل لا نهائي وحافلة بالغموض، لذلك لا يمكن احتوائها أو التخطيط لها، سواء في اكتمالها أو تغيرها، من قبل أية مخابرات مركزية.

فاسلاف هافل، «تأملات صيفية» (١٩٩٣)

عند نهاية عقد الثمانينات، كان الخراب قد عم اوروبا الشرقية الاشتراكية والامبراطورية السوفياتية، وتمثل ذلك في صفوف طويلة من المواطنين المنتظرين أمام المتاجر للحصول على الخبز والضروريات الاخرى، وانخفاض مستويات المعيشة وتراجعها، وتكنولوجيا تجاوزها الزمن، وتدني الاوضاع البيئية. لقد وضعت هذه المنطقة التي كانت بلاداً مزدهرة في يوم من الايام في موضع متدن ليس بسبب الحرب أو الاوبئة، بل بسبب تجربة اجتماعية طموحة اسمها «التخطيط الاشتراكي المركزي»، الذي ابتدعه فلاديمير لينين واتباعه الشيوعيون. وحين عُزل الشيوعيون عن الحكم في الفترة ما بين ١٩٨٩ - ١٩٩١، قرر زعماء الدول المنكوبة الجدد من أمثال الكاتب المسرحي فاسلاف هافل التشيكوسلوفاكي، ادخال اقتصاد السوق الى معظم القطاعات كخطوة اولى لاعادة العافية لاقتصاد بلادهم.

فلماذا تحول قادة هذه الدول ذات الاقتصاد المخطط مركزياً الى اقتصاد السوق؟ لأنهم كانوا مقتنعين بأن اقتصاد السوق القائم على مبادىء لا مركزية العرض والطلب، هو الطريق الاضمن لتحقيق العافية الاقتصادية، كما تشير الفقرة المقتبسة في بداية هذا الفصل. فقد رأوا المانيا الغربية وقد أصبحت مصدر الهام لاوروبا كلها في حين بقيت المانيا الشرقية راكدة خاملة؛ لقد عاشوا في تشيكوسوفاكيا تخنقها النفايات السامة، في حين بقيت جارتها الجنوبية، النمسا ذات النظام الرأسمالي المختلط، تنعم بجو ريفي شاعري. ببساطة، لقد حفظوا دروس التاريخ.

كعلماء اقتصاد، فإننا نطمح الى المضي لما هو ابعد من التجربة التاريخية لهذه البلاد ونبحث في أسباب ازدهار الانظمة الاقتصادية الرأسمالية المختلطة. لذلك يجب علينا البحث في كفاءة الاسواق التنافسية. لكن يجب علينا ان نفهم الدور المناسب للحكومة، لان الحكومة لم تغب في أي مكان عن مسرح الاقتصاد. الواقع، انه في الوقت الذي كانت اوروبا الشرقية ترفض الاشتراكية، كانت الدول الصناعية الرئيسية ما زالت تحول ثلث أو نصف ناتجها القومي الى نفقات حكومية. وما زالت الدول في مختلف انحاء العالم تصارع لايجاد التوازن المناسب ما بين الاسواق والحكومة.

لذلك، كرسنا فصول الجزء الرابع لبحث العديد من المواضيع الرئيسية في عصرنا هذا : ما مدى حسن اداء السوق، ومتى وكيف يجب على الحكومة التدخل في النشاط الاقتصادي؟ وتبدأ دراستنا لهذه المسائل في هذا الفصل بتفسير الخصائص البارزة للكفاءة الرأسمالية التنافسية. ثم يبين الفصل بعض نواحي فشل السوق، تلك المجالات التي يفشل السوق في اعطاء الاشارات المناسبة ويقود الى عدم الكفاءة.

يبحث الفصل التالي دور الحكومة في اقتصاد صناعي متقدم. ما هي الاهداف المناسبة للسياسة الاقتصادية في اقتصاد السوق، وما هي الادوات المتوفرة لتنفيذها؟ وسننظر في الاسباب التي تجعل التدخل الحكومي، في بعض الاحيان، يخلق من المشاكل اكثر مما يحل. أخيراً، سنطبق هذه الافكار على الموضوع الدقيق والمتعلق بالرعاية الصحية، ومجالات اصلاحها .

ثم نلقي نظرة متفحصة على انماط التدخل الحكومي في الاقتصاد، ونركز في الفصلين ١٧ و١٩ على انفاق الحكومة وفرضها للضرائب، والسياسات واللوائح التنظيمية المقاومة للاحتكارات، وحماية البيئة. في الفصل ٢٠ تتصارع حقائق السوق بشكل مباشر مع قوى العاطفة. حيث تخلق الاسواق غير المقيدة اشكالاً متطرفة من الفقر والحرمان يسعى المجتمع الانساني للتخفيف منها. ومع ان محاولات اعادة توزيع الدخل بالأخذ من الاغنياء واعطاء الفقراء تضعف بعض الحوافز التي تجعل الاقتصاد يزدهر، فما زالت هذه المعضلة محور الكثير من المناقشات السياسية المهمة اليوم.

أ كفاءة المنافسة الكاملة

قبل قرنين من الزمان قال ادم سميث انه من خلال عمل اليد الخفية، فإن الاشخاص الذين يلاحقون مصالحهم الخاصة في سوق تنافسي يعززون بشكل أكثر فاعلية الرفاهية العامة .

وهذا المفهوم – أي المنافسة الشديدة وغير المقيدة في السوق هي اداة قوية لزيادة الناتج ورفع مستويات المعيشة – هو احد اعمق الافكار واقواها في التاريخ.

أن أحد اعظم انجازات الاقتصاد الحديث هي فهم المعنى الدقيق لمقولة ادم سميث . وسوف نبرز في هذا الجزء التعليل الكامن خلف مذهب اليد الخفية. علينا أن نعرّف أولاً ما نعنيه بتعبير «الرفاهية العامة». فلكل شخص فكرته الخاصة عما هو جيد للمجتمع، لكن علماء الاقتصاد معنيون بالكفاءة. والكفاءة كما يعرفها الاقتصاديون، هي الحالة التي يتم فيها استخلاص اكبر قدر ممكن من الاشباع من الموارد المتوفرة للمجتمع. بدقة أكثر تتحقق **كفاءة التوزيع** (**allocative efficiency**) (التي يطلق عليها في بعض الاحيان «كفاءة باريتو أو «الكفاءة» اختصاراً) حين لا يكون ثمة طريقة لاعادة تنظيم الانتاج أو الاستهلاك من اجل زيادة اشباع شخص ما من دون تخفيض اشباع شخص آخر. والوضع الكفوء هو الوضع الذي لا يمكن فيه تحسين حالة شخص ما دون ان نؤثر على حالة شخص آخر سلباً، أو بصيغة اخرى، إذا كان اقتصاد ما يعمل بشكل كفوء، فإن من المستحيل اعادة تنظيم الانتاج والاستهلاك لجعل الجميع احسن حالاً.

وقد بتنا نعرف الامور التالية اليوم :

في ظل ظروف معينة، بما في ذلك المنافسة الكاملة، سيظهر اقتصاد السوق كفاءة في التوزيع. وفي مثل هذا النظام، يكون الاقتصاد ككل كفوءاً ولا يمكن تحسين حالة اي فرد فيه من دون جعل شخص آخر أسوأ حالاً.

وهذا بيان مذهل حقاً عن مدى قدرة المنافسة على اعطاء نتائج مفيدة. وهو يعني انه، بالنظر الى موارد المجتمع والتكنولوجيا المتاحة له، فليس في وسع امهر المخططين حتى لو استعان بالحاسوب وبخطة عبقرية لاعادة التنظيم، ايجاد حل يتفوق على المنافسة في السوق؛ ولا يمكن لأية عملية لاعادة التنظيم ان تجعل الجميع أفضل حالاً. وهذه النتيجة صحيحة سواء كان الاقتصاد سوقاً تنافسياً واحداً أو اثنين أو مليونين من الاسواق للسلع ولعوامل الانتاج.

التوازن العام ونظرية اليد الخفية

بعد أن حددنا المقترحات الاساسية عن الاسواق التنافسية، فسوف نكشف الاسباب الكامنة خلف هذه النتيجة المهمة. دعونا نراجع أولاً ما تعلمناه في الفصول السابقة حول سلوك الاسواق الفردية :

١ – يعمل العرض والطلب التنافسي على تقرير الاسعار والكميات في كل سوق على حدة.

٢ – تشتق منحنيات طلب السوق من المنافع الحدّية لمختلف السلع.

٣ – التكاليف الحدّية لمختلف السلع تكمن خلف منحنيات عرضها التنافسي.

٤ – تحسب الشركات التكاليف الحدّية للمنتجات وايراد النواتج الحدية لعوامل الانتاج ثم تختار المدخلات والمخرجات بحيث تحقق اقصى ربح ممكن.

٥ – وايراد النواتج الحدية، لكافة المنشآت، الطلب المشتق على عوامل الانتاج.

٦ – تتفاعل الطلبات المشتقة على الأرض، أو العمالة. أو السلع الانتاجية مع العروض منها في السوق لتقرر بذلك اسعار عوامل الانتاج مثل الايجار، والأجور، وأسعار الفائدة.

٧ – كميات وأسعار عوامل الانتاج هي التي تقرر الدخل. الذي بدوره يعيد الدائرة الى الخطوتين ١ و٢ بالمساعدة على تقرير الطلب على مختلف السلع.

كل هذه البيانات هي النتيجة **المترتبة على تحليل التوازن**

الجزئي (partial - equilibrium analysis)، والتي تتعلق بسلوك الاسواق، والأسر، والمؤسسات الفردية التي تأخذ سلوكيات جميع الاسواق الاخرى والاقتصاد ككل كأمر معطي. وبعكس ذلك تبحث **تحليلات التوازن العام** (general equilibrium analysis) كيف يحل التفاعل المتزامن بين جميع الاسر، والمؤسسات والاسواق المسائل المتعلقة «بكيف»، و «لماذا»، و «لمن» .

التفاعل بين جميع الاسواق في التوازن العام

ان تداخل وترابط الحياة الاقتصادية هو ما يعطيها ذلك التعقيد الرائع الذي يصعب تحليله. فكيف حدث ان ادت ثورة في ايران في العام ١٩٧٩ الى ارتفاع اسعار النفط في جميع انحاء العالم، وخفض الطلب على السيارات، والتسبب في خسارة الالاف من عمال الحديد والصلب لاعمالهم؟ وكيف أن قراراً تنظيمياً لحماية بوم الشمال في شمال غرب المحيط الهادي رفع اسعار جذوع الاشجار – ورفع بالتالي سعر الخشب وزاد تكلفة بناء المنازل – وزاد بدلات ايجار الشقق في سياتل، وأبطأ حركة الهجرة الى تلك المنطقة؟ هذه بعض من آثار اقتصادية لا تعد قد تحدث من خلال تفاعل الخطوات السبع المبينة اعلاه.

لاحظ كيف ان قائمة الخطوات تتبع تطوراً منطقياً ما بين كل خطوة والتي تليها. وغالباً ما يتبع فصول الكتب المدرسية الترتيب ذاته. لكن أياً منها يأتي أولاً في الحياة الواقعية؟ وهل هناك تسلسل منتظم يقرر الاسعار في احد الاسواق يوم الاثنين، ويقيّم خيارات المستهلك يوم الثلاثاء، ويحسب تكلفة الاعمال يوم الاربعاء، والانتاج الحدّي يوم الخميس؟ من الواضح ان الجواب هو لا. «فجميع عمليات التوازن الجزئي هذه تجري في الوقت نفسه وبشكل متزامن».

وهذا ليس كل شيء. فتلك الانشطة المختلفة لا تسير مستقلة عن بعضها البعض، لكل نشاط مساره الخاص، ويحرص الا يعترض طريق الانشطة الاخرى. فالحقيقة ان جميع عمليات العرض والطلب، والتكلفة والخيار، وعوامل الانتاجية والطلب ليست سوى أوجه مختلفة لعملية واحدة واسعة، ومتزامنة، وتعتمد على بعضها البعض.

التدفق الدائري. مثل شبكة خفية تترابط اسواق المدخلات والمخرجات في نظام يعتمد على بعضه البعض ندعوه التوازن العام. ويرسم الشكل ١٥ – ١ الهيكل العام للتوازن العام. وتبين الدوائر الخارجية العرض والطلب على جميع السلع وعوامل الانتاج. ولا نتحدث هنا عن سلعة واحدة أو عامل انتاج واحد، بل عن جميع المنتجات المختلفة (ذرة، رعاية طبية، موسيقى، بيتزا، الخ). المصنوعة بتشكيلة واسعة من عوامل الانتاج (حقول الذرة، والجراحون، والاستديوهات، والشاحنات، الخ.)

يتم تبادل كل سلعة على حده وكل عامل انتاج في سوق ما، ويقرر التوازن بين العرض والطلب سعر وكمية كل بند. وهذا التزاوج ما بين العرض والطلب يحدث ملايين المرات كل يوم، ولكل نوع من انواع السلع من الالف الى الياء. لاحظ في الشكل ١٥-١ ان الدائرة العلوية تمثل الطلب والعرض من الانتاج في حين أن الدائرة السفلية تجاريها بتمثيل الطلب والعرض على عوامل الانتاج. انظر كيف يطلب المستهلكون المنتجات ويعرضون عوامل الانتاج الحقيقة، ان الاسر تشتري سلعها الاستهلاكية بالدخل الذي كسبته من عامل الانتاج الذي عرضته. بالمثل، تشتري قطاعات الاعمال عوامل الانتاج وتعرض منتجات. ويتم تسديد دخل عوامل الانتاج والارباح من العوائد من المنتجات التي تبيعها قطاعات الاعمال.

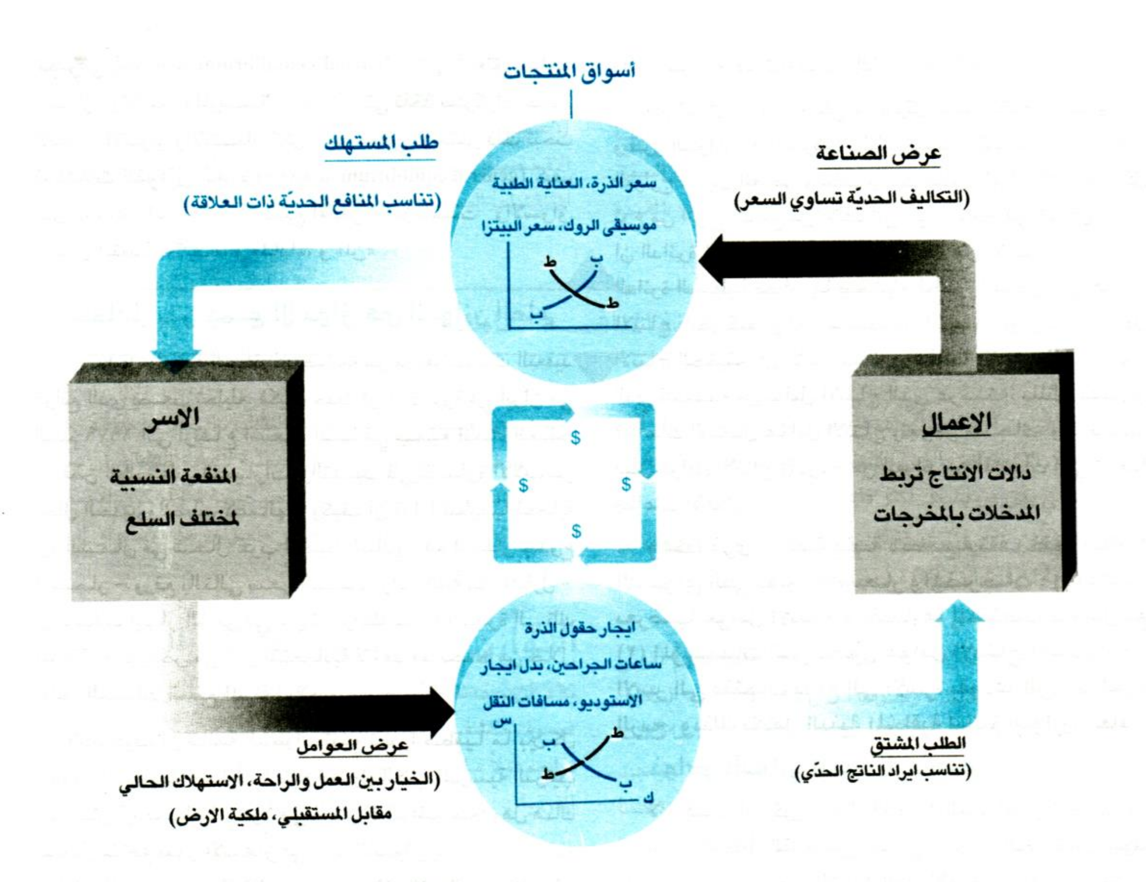
وهكذا نرى أن ثمة بنية منطقية تقف خلف ملايين الاسواق التي تقرر الاسعار والمخرجات : (١) الاسر بعرضها عوامل الانتاج واختيارها للمنتجات تتفاعل مع (٢) المؤسسات التي تحول عوامل الانتاج المشتراة من الاسر الى منتجات تباع الى الأسر، يقودها الى ذلك اغراء الربح. وبذلك تكتمل البنية المنطقية لنظام التوازن العام.

خواص التوازن العام التنافسي

لا يدهشنا أن يكون تحليل التوازن العام أكثر تعقيداً من استخدام التحليل القائم على التوازن الجزئي، الذي يتناول سوقاً واحدا فقط. ويمثل نظام التوازن العام الاقتصاد كله، وليس مجرد جزء واحد منه. وقد يضم اشكالاً عديدة متنوعة من العمالة، والالات، والأرض، والتي تخدم كمدخلات لانتاج العشرات من مختلف الحاسوبات، ومئات من مختلف انواع السيارات، وآلاف من مختلف اشكال الملابس، وهلم وجرا. ويضم خدمات مثل برامج التلفزيون، والدورات الجامعية، والاجازات في ديزني لاند، علاوة على سلع مثل معدات الانشاء الثقيلة، والبيتزا، ومعاجين الاسنان.

كيف يمكننا ان نعرف ان الاقتصاد القائم على المنافسة هو اقتصاد كفؤ ؟ عند الاجابة على هذا السؤال نتبع المسار التالي : نحدد أولاً فرضيات التوازن الاقتصادي العام. ثم نصور بشكل مختصر خواص التوازن العام. ثم بعد ذلك، وبطريقة أكثر تقنية، نضع مسودة خواص التوازن العام بتفصيل اكثر. وأخيراً، نبين السبب في ان توازناً عاماً يقوم على المنافسة الكاملة سيكون كفؤاً.

المبادىء الأساسية. سندرس اقتصاداً نفترض ان جميع الاسواق فيه تقوم على المنافسة الكاملة وانها تخضع لمنافسة لا تهدأ بين العديد من المشترين والبائعين، ويتحرك كل سعر سواء كان لأحد المدخلات أو احد المخرجات بقدر من المرونة بحيث



الشكل ١٥ - أ. المدخلات، الانتاج، المخرجات، والاستهلاك لدورة الحياة الاقتصادية.

يربط التوازن العام في الاقتصاد بين عرض وطلب عدد كبير من عوامل الانتاج والمنتجات. لاحظ كيف أن المؤسسات التي هدفها تحقيق اكبر قدر من الربح والاسر التي تريد تحقيق أكبر قدر من المنفعة تتفاعل في أسواق المنتجات عند النقطة (أ) وفي أسواق العوامل عند النقطة هـ. لاحظ أيضاً أن تدفق النقود داخل خط التدفق الداخلي يتحرك في اتجاه معاكس لتدفق السلع وعوامل الانتاج.

يوازن ما بين العرض والطلب في كل الاوقات. والمؤسسات تعمل على تحقيق اقصى ربح، في حين يختار المستهلكون سلالهم المفضلة من السلع. اضافة الى انه ليس هناك احتكارات طبيعية، وان كل سلعة يتم انتاجها في ظل توفّر شروط عوائد الى حجم ثابتة أو منخفضة. ولا يوجد تلوث، ولا لوائح تنظيمية تقيد الدخل الى الاسواق، أو نقابات عمال احتكارية تفسد ساحة المنافسة. مثل هذا الاقتصاد، ان وجد، سيكون اقتصاداً يمكن ليد أدم سميث الخفية أن تتحكم فيه من دون معوقات أو مؤثرات خارجية، أو منافسة غير كاملة.

لمثل هذا الاقتصاد، يمكننا وصف سلوك المستهلك، وسلوك المنتج وان نبين بعد ذلك كيف يمكن أن يتواءما لايجاد توازن كلي. أولاً، سيوزع المستهلكون مداخيلهم على سلع مختلفة بهدف تحقيق أكبر قدر من الاشباع. ويختارون سلعاً بحيث تكون المنافع الحدّية لكل دولار ينفق متساوية بالنسبة الى آخر مستهلكة وحدة من كل سلعة.

ما هي شروط تحقيق اقصى ربح للمنتجين ؟ في اسواق الانتاج، تحدد كل مؤسسة مستوى مخرجاتها بحيث تكون التكلفة الحدّية للانتاج مساوية لسعر السلعة. وحيث ان هذه هي الحال بالنسبة الى كل سلعة وكل مؤسسة، فإن ذلك يستتبع ان يعكس سعر السوق التنافسي لكل سلعة تكلفة المجتمع الحدّية لتلك السلعة.

وبجمع هذين البيانين نحصل على شروط التوازن التنافسي. فالبنسبة لكل مستهلك تكون المنفعة الحدّية من استهلاك كل سلعة مساوية لتكلفة السلعة الحدّية، أضف الى ذلك، تتساوى المنفعة الحدّية لاخر دولار يتم انفاقه على جمع السلع.

سيوضح لنا المثال التالي النتيجة التي توصلنا اليها. افرض ان لدينا شخصين، السيد سميث والسيد ريكاردو، ونوعين من السلع، بيتزا وملابس. ضُبط مقياس المنفعة بحيث أن وحدة منفعة واحدة تساوي ١ دولار. في توازن المستهلك، السيد سميث يشتري بيتزا وملابس الى ان تصبح المنفعة الحدّية (م ح) لكل دولار يتم انفاقه على السلعتين مساوية ١ (سميث) وحدة منفعة. وبالمثل يوزع السيد ريكاردو دخله بحيث يحصل على ١ (ريكاردو) وحدة منفعة لكل دولار مما ينفق. ويضبط منتجو البيتزا والملابس مستوى مخرجاتهم بحيث تتساوى الاسعار مع التكلفة الحدّية. لذلك فإن رزمة من البيتزا قيمتها دولار واحد ستكون تكلفة انتاجها الحدّية مساوية لدولار واحد بالنسبة لكل منتج، والحال مماثل بالنسبة لرزمة قيمتها دولار من الملابس. وإذا اراد المجتمع ان ينتج رزمة اضافية قيمتها دولاراً واحداً من البيتزا، فإن ذلك قد يكلف المجتمع رزمة قيمتها دولار واحد من العمالة النادرة، والأرض، ومصادر رأس المال.

وبجمع هذه الشروط مع بعضها البعض، نرى أنه مقابل كل دولار اضافي من الاستهلاك، سواء من قبل سميث أو ريكاردو، نحصل بالضبط على وحدة منفعة اضافية واحدة من الاشباع، سواء كان ذلك الانفاق الاضافي على الملابس أو الطعام. وبالمثل، سيكون لكل وحدة اضافية من الانفاق تكلفة حدّية أو اضافية على المجتمع مقدارها دولار واحد اضافي من الموارد، والامر سيان سواء انفق هذا الدولار سميث أو ريكاردو، وسواء انفق على الطعام أو الملابس. «لذلك، فإن التوازن العام للأسواق يقرر الاسعار والمخرجات بحيث تساوي المنفعة الحدّية لكل سلعة بالنسبة للمستهلك التكلفة الحدّية لكل سلعة بالنسبة للمجتمع».

تحليلات مفصلة للتوازن العام

دعونا نلقي نظرة فاحصة على «شروط التوازن العام التنافسي». تقع هذه الشروط عادة ضمن فئتين: الأولى، تتعلق بالمستهلكين، وتقابل الحلقة العليا في الشكل ١٥ – ١، في حين ان الثانية تتعلق بالإنتاج، وتقابل الحلقة السفلى من الشكل المذكور.

١ – توازن المستهلك. بينت تحليلاتنا لسلوك المستهلك في الفصل ٥، أنه عند الاختيار من بين السلع، فإن المستهلكين يزيدون منفعتهم عن طريقة مساواة المنفعة الحدّية لكل دولار يتم انفاقه. وبإستخدام هذه القاعدة، سنرى ان نسبة المنافع الحدّية لكلا السلعتين، والمعروفة تقنياً باسم «معدل الاستبدال الحدّي» بين السلعتين (أو م أ ح ١، ٢ لعلاقة الاستبدال بين السلعة ١ والسلعة ٢)، تلبي الشرط:

$$\text{م أ ح}_{1,2} = \frac{\text{م ح}_1}{\text{م ح}_2} = \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2}$$

بصياغة لفظية، نسبة المنافع الحدّية للسلعتين، أو الاشباع الحدّي النسبي المستخلص من السلعتين، يساوي نسبة الاسعار ويصح هذا الشرط لاي مستهلك فرد يشتري السلعتين المذكورتين.

٢ – توازن المُنتج. يقود سلوك المؤسسات الهادفة لتحقيق اقصى ربح ممكن الى مجموعة شروط مماثلة إلا أنها أقل تعقيداً الى حدّ ما، وقد غطيناها في الفصول من ٦ الى ٨. ووجدنا في تلك الفصول أن المؤسسات المتنافسة تختار مستويات من المدخلات والمخرجات على الشكل التالي :

أ – «شرط المخرجات» بالنسبة للمنتجين هو ان تضبط المخرجات بحيث يكون سعر كل سلعة مساوياً للتكلفة الحدّية لتلك السلعة. وبإعادة ترتيب حدود هذه المعادلة، نجد أن :

$$\frac{\text{ت ح}_1}{\text{ت ح}_2} = \frac{\text{س}_1}{\text{س}_2}$$

ما تقوله هذه المعادلة، انه في اقتصاد يقوم على المنافسة تكون نسبة التكلفة الحدّية لمنتجين نهائيين مساوية للنسبة بين سعريهما. وتصح المساواة لجميع السلع المنتجة ولجميع المؤسسات التي تنتجها. ويمكننا أيضاً تفسير نسبة التكاليف الحدّية على أنها المعدل الذي يمكن للمجتمع أن يحول سلعة الى اخرى (يطلق على نسبة التكاليف الحدّية في بعض الأحيان اسم «المعدل الحدّي للتحويل بين السلع» (أو م ح ت). فإذا كانت التكلفة الحدّية للبيتزا هي دولار واحد، والتكلفة الحدّية لقص الشعر هي ١٠ دولارات. عندها يمكن للمجتمع عن طريق تحويل مصادره من الحلاقين الى صانعي البيتزا ان يحول قصة شعر واحدة الى ١٠ وحدات من البيتزا.

النقطة الأساسية التي يجب فهمها عن الأقتصاد القائم على المنافسة هي أن الأسعار التنافسية تعكس التكاليف الاجتماعية أو الندرة. لقد أشرنا قبل قليل الى أن نسبة التكاليف الحدّية أو المعدل الحدّي للتحويل بين السلع، يخبرنا عن معدل قدرة المجتمع على التحول من سلعة الى اخرى. لكن لان نسبة السعر بين السلعتين تساوي المعدل الحدّي للتحويل (م ح ت) بين السلعتين، فإن ذلك يستتبع أن

تعكس الأسعار النسبية الندرة الاجتماعية في ظل المنافسة الكاملة. وهذه الحقيقة الأساسية بالذات - الأسعار التنافسية تعطي اشارة دقيقة على الندرة النسبية لمختلف السلع - هي التي تظهر مدى صحة مبدأ اليد الخفية وان اسواق المنافسة الكاملة تقود الى كفاءة التوزيع.

ب - وتقود المنافسة أيضاً الى فرض نوع من «الشروط الخاصة بالمدخلات» على المنتجين. لقد رأينا أن المؤسسات التي تهدف الى تحقيق أقصى ربح تختار كمية معينة من كل نوع من المدخلات بحيث تكون قيمة انتاجها الحدّي مساوية لسعرها. أي إن :

الانتاج الحدّي للأرض من السلعة ١
x سعر السلعة ١ = ايجار الأرض.

الانتاج الحدّي للأرض من السلعة ٢
x سعر السلعة ٢ = إيجار الأرض

الإنتاج الحدّي للعمالة من السلعة ١
x سعر السلعة ١ = أجر العمالة ... وهلم جرا.

ولهذه العلاقات عدة مضامين مهمة. أولاً، لأن كل مؤسسة في صناعة معينة تواجه الاسعار ذاتها للمدخلات والمخرجات، فإن الانتاج الحدّي للمدخل أ يكون متماثلاً بالنسبة لكل مؤسسة في تلك الصناعة.

بإعادة ترتيب البنود في المعادلات سابقة الذكر، يمكننا رؤية أن نسبة المنتجات الحدّية للمدخلات مساوية لنسبة أسعارها :

$$\frac{\text{الانتاج الحدّي للأرض في السلعة ١}}{\text{الانتاج الحدّي للعمالة في السلعة ١}} = \frac{\text{سعر الأرض}}{\text{سعر العمالة}}$$

علاوة على ذلك، تصح هذه العلاقة لجميع المؤسسات التي تستخدم الأرض والعمالة لإنتاج السلعة ١. اضافة الى أنها تصلح لجميع عوامل الانتاج (رأس المال، والنفط، والعمالة غير الماهرة، الخ) ولجميع السلع المنتجة.

شروط المدخلات مهمة لأنها تفترض أن نسب النواتج الحدية لعوامل الانتاج متماثلة لجميع المدخلات ولجميع المؤسسات وفي جميع الاستخدامات. فإذا كانت اليد العاملة نادرة مقارنة بالأرض في الجنوب الغربي الامريكي، فسوف يكون ايجار الأرض منخفضاً مقارنة بأجور العمالة. فانخفاض نسبة الايجار الى الأجر ستجعل المزارع تنشر ما لديها من عمال بشكل غير كثيف على مساحات واسعة من الأرض، وسيقود ذلك الى بناء مساكن واسعة، وطرق عريضة، وأوقات اقصر للتنقل. أما في هونغ كونغ، ومع وجود نسب اعلى من سعر الأرض مقابل اجور العمال، فإننا نرى الكثير من البنايات السكنية العالية والقليل من المروج، ومع شوارع ضيقة، وتميل المزارع لاستخدام العمال بشكل كثيف للغاية.

نلخص ذلك كالتالي :

في التوازن العام القائم على المنافسة وفي ظل وجود مستهلكين يسعون لتحقيق أقصى منفعة ومؤسسات تسعى لتحقيق أقصى ربح :

- **تكون المنافسة الحدّية النسبية للسلع مساوية للاسعار النسبية لتلك السلع، وذلك لجميع المستهلكين.**
- **تكون نسبة التكاليف الحدّية للسلع التي تنتجها المؤسسات مساوية للاسعار النسبية لتلك السلع.**
- **تكون النواتج الحدّية النسبية والخاصة بجميع المدخلات متساوية بالنسبة لجميع المؤسسات وجميع السلع، ومساوية ايضاً للاسعار النسبية لتلك المدخلات.**

التاريخ الطويل للكفاءة : *قد يسأل القارىء الفطن هنا : «هل أنت متأكد ان لديك العدد الصحيح من المعادلات لاستعمالها في حل جميع الاسعار والكميات؟ وأنها ستقود الى ايجاد مجموعة كاملة ومتماسكة من توازنات العرض والطلب لجميع المدخلات والمخرجات ؟» رغم أن ادم سميث فهم جوهر الاسواق التنافسية قبل قرنين من الزمان، إلا أن الامر تطلب بعض اقوى الادمغة في مجال الرياضيات والاقتصاد لايجاد جواب دقيق على هذه الاسئلة.*

لقد فكر علماء الاقتصاد ملياً في هذه المسائل العويصة لمدة تزيد على قرن من الزمان. ويعزى الفضل الى عالم الاقتصاد الفرنسي ليون والراس (Léon Walras) من علماء القرن التاسع عشر، في اكتشاف نظرية التوازن العام والمعادلات الخاصة بها. إلا أنه لم يتمكن من اعطاء دليل دقيق على وجود توازن في النظام القائم على المنافسة. وبقي الحال كذلك حتى أواسط الثلث الأول من القرن العشرين، حين تم تقديم دليل كامل على وجود حلّ، بإستخدام ادوات رياضية عالية الفعالية مثل : نظرية المجموعات (Set theory) والهندسة اللاكمية (topology)، من قبل عالم الرياضيات العبقري جون فون نيومان (John von Neumann)، وعالم الاقتصاد الامريكي الحائز على جائزة نوبل كينيث أرو (Kenneth Arrow)، وجيرارد دوبريه (Gerard Debreu). وقد

بين هذا الاكتشاف الثوري أنه في ظل عدد من الظروف المعينة ستكون هناك مجموعة واحدة على الأقل من الاسعار توازن بالضبط العرض والطلب لجميع المدخلات والمخرجات - حتى وان كان هناك ملايين المدخلات والمخرجات، في عدة مناطق مختلفة، وحتى لو اشتريت السلع وبيعت في أوقات مختلفة .

التوازن العام في أثناء العمل

أصبحنا مستعدين الآن لفهم طريقة عمل اليد الخفية ولماذا تعمل.

يبدي التوازن العام لنظام السوق كفاءة في التوزيع حين يكون هناك منافسة كاملة، ومعلومات تامة، ولا توجد مؤثرات خارجية. وفي مثل هذا النظام، يكون سعر كل سلعة مساوياً لتكاليفها الحدّية، وسعر كل عامل انتاج مساوياً لقيمة ناتجه الحدّي. وبالتالي، حين يرفع كل منتج ارباحه الى أقصى حدّ، ويرفع كل مستهلك منفعته الى أقصى حدّ، يكون الاقتصاد ككل كفؤاً ولا يمكن لأي شخص أن يصبح أفضل حالاً من دون أن يجعل شخصاً آخر أسوأ حالاً.

فما سبب هذا التوافق المفاجيء ما بين الرفاهية العامة والمصلحة الشخصية؟ يمكننا رؤية المنطق الذي تقوم عليه من المثال التالي. افرض أن شخصاً ادعى بأنه ساحر اقتصادي وجاء ليقول: «لقد وجدت طريقة لاعادة تنظيم الاقتصاد القائم على المنافسة الكاملة وجعل الجميع افضل حالاً. نحن ننتج القليل جداً من البيتزا. وما علينا سوى اعطاء كل شخص المزيد من البيتزا وعدداً أقل من القمصان وسيكون الجميع افضل حالاً».

لكن مدعي السحر هذا مخطيء. افرض ان سعر القمصان الدارج هو ١٥ دولاراً للقميص، في حين أن سعر البيتزا هو ٥ دولارات، في ظل هذا الفرض فان كل فرد من المستهلكين سيقوم بتوزيع دخله بحيث أن المنفعة الحدّية لآخر قطعة يستهلكها من البيتزا تساوي ثلث المنفعة الحدّية لآخر قميص يستهلكه. لذلك من المؤكد الا يرغب المستهلكون في الحصول على المزيد من البيتزا وعلى عدد أقل من القمصان، ما لم يحصلوا على كمية أكثر من ثلاث قطع بيتزا مقابل كل قميص يتخلون عنه.

فهل يمكن للاقتصاد أن يستخلص أكثر من ثلاثة قطع بيتزا مقابل كل قميص يتم التخلي عنه؟ ليس إذا كان منظماً بشكل تنافسي. ففي ظل المنافسة الكاملة، تكون نسبة سعر القمصان الى سعر البيتزا هي نسبة التكلفة الحدّية للسلعتين وبالتالي فإذا كانت نسبة السعر لهما هي ١٥/٥ دولار = ٣، فإن في وسع المنتجين استخلاص ثلاث قطع اضافية فقط من البيتزا مقابل كل قميص لا يتم انتاجه. الحقيقة أنه إذا تراجعت حدود امكانيات الانتاج، فسوف يحصل المنتجون في الواقع على كمية أقل من ثلاث قطع من البيتزا مقابل كل قميص لا يتم انتاجه.

من هنا نرى سبب خطأ ساحرنا. فالمستهلكون مستعدون لأكل المزيد من البيتزا والحصول على قمصان اقل اذا كان ذلك يحسن اشباعهم، أي أنهم يجب أن يحصلوا على أكثر من ثلاث قطع من البيتزا مقابل كل قميص يتم التخلي عنه. لكن ذلك غير ممكن لان المنتجين الساعين لتحقيق أقصى ربح لا يستطيعون الحصول على أكثر من ٣ قطع بيتزا مقابل خفض الانتاج بمقدار قميص واحد. لذلك، فإن إعادة التنظيم المقترحة لن تحسن الاشباع الاقتصادي لكل شخص.

المنطق الذي تقوم عليه هذه الفكرة بالطبع أوسع بكثير من مثال البيتزا والقمصان. بقليل من التفكير يمكنك أن ترى بأنه ينطبق على جميع السلع الاستهلاكية. وبقليل من الجهد، يمكنك أن ترى أيضاً كيف يمكن مده ليشمل اعادة تنظيم المدخلات والانتاج في المؤسسات. ومن السهل رؤية امكانية تطبيقه على التجارة بين الدول علاوة على التجارة ضمن الدولة ذاتها. والنقطة الأساسية التي يجب التنبه لها، هي أنه نظراً لأن الأسعار تخدم كمؤشر على الندرة الاقتصادية بالنسبة للمنتجين وعلى المنفعة الاجتماعية بالنسبة للمستهلكين، فإن آلية السعر التنافسي تسمح بإعطاء افضل خليط من السلع والخدمات التي يمكن انتاجها من مصادر المجتمع وتقنياته.

عرض بيانـــي

يمكننا رؤية هذه النقاط بشكل جيد بإستخدام اداة تعرف باسم «حدود امكانية المنفعة» (أو ح أ م). ويبين هذا المنحنى الحدود الخارجية للمنافع أو الاشباعات التي يمكن للاقتصاد الحصول عليها. ويشبه هذا المفهوم في روحه والى حدّ كبير مفهوم حدود امكانيات الانتاج. والفارق الرئيسي هو ان «ح أ م» يضع المنافع أو مستويات الاشباع على محورين، كما هو مبيّن في الشكل ١٥ - ٢. ويميل منحنى حدود امكانية المنفعة الى أسفل ليشير الى انه عند ارتفاع اشباع احد الأشخاص، عند حدود امكانية المنفعة فإن اشباع شخص آخر لا بد أن ينخفض.

لاحظ ان منحنى ح أ م مرسوم بشكل متموج بعض الشيء. وهذا يشير الى أن مقياس المنفعة الفردية هو مقياس اعتباطي، وعلى أية حال، ان عدم القدرة على مقارنة المنافع الفردية هو أمر غير ذي اهمية لتحليل الكفاءة. وما يهم هنا، هو ان مستوى اشباع الشخص يرتفع مع ارتفاع مؤشر المنفعة. وبسبب هذه العلاقة الايجابية ما بين المنفعة والمستويات المرجوة من الاستهلاك، فلا

نصل الان الى النقطة المهمة : حين تكون احدى نتائج الاقتصاد على منحنى حدود امكانية المنفعة، فإنها تبدي كفاءة توزيع (أو كفاءة باريتو). واحدى نقاط كفاءة باريتو موضحة بالنقطة أ في الشكل ١٥ – ٢. فما السبب في أن النقطة أ تمثل كفاءة باريتو؟ لأنه ليس ثمة طريقة ملائمة لاعادة تنظيم الاقتصاد تجعل أي شخص افضل حالاً من دون جعل شخص آخر اسوأ حالاً. يمكننا بالطبع الانتقال الى النقطة ج. ولا شك أن هذه الحركة ستسعد عمرو الذي سيزداد استهلاكه واشباعه. لكل مكسب عمرو لا يتم الا على حساب زيد. وحين لا تتحقق جميع المكاسب الممكنة لعمرو الا على حساب زيد، يكون الاقتصاد عند حدود امكانية المنفعة ويعمل بكفاءة[1].

يكون الاقتصاد كفؤاً حين يكون عند حدود امكانية المنفعة.

كفاءة التجارة الدولية الحرة. المبادىء العامة التي طرحناها هنا يمكن استخدامها لتوضيح احد اهم طروحات علم الاقتصاد : كفاءة نظام حرّ ومفتوح على التجارة الدولية. ونظام التجارة الدولية الحرة هو نظام ليس فيه تعرفة جمركية، أو كوتا، أو أية حواجز اخرى للاستيراد والتصدير. وفي نظام يقوم على التجارة الحرة، تكون تكاليف شراء السلع من البرازيل أو روسيا هي تكاليفها الحدّية فقط، وليس تكاليف مصطنعة مفروضة من قبل الحكومات «لحماية» المؤسسات والعمال المحليين.

ولا تختلف التجارة الدولية عن التجارة داخل البلد الواحد، مما يعني أن «اقتصاداً تنافسياً سيكون على حدود امكانية المنفعة العالمية». وقد وضحنا كفاءة التجارة الحرة في الشكل ١٥ – ٣ فقسمنا العالم الى بلدين امريكا واليابان، وبينا مدى اشباع المستهلكين في البلدين على محورين. وتمثل أ نقطة كفؤة من التوازن القائم على التجارة الحرة والمنافسة الكاملة .

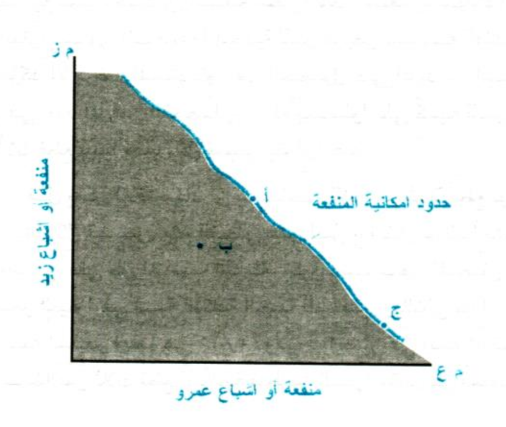
الان، افرض أن سياسياً امريكياً تدخل وقال، «نريد حماية شركات السيارات والحاسوب من المنافسة غير العادلة. دعونا نحدّ من استيراد السيارات واقراص الحاسوب». هذه الاجراءات قد تحرّف الاسعار وتدفع الاقتصاد الى داخل حدود امكانية المنفعة العالمية. فإن أقيمت هذه الحواجز ببراعة، فقد تتمكن امريكا من تحسين وضع مستهلكيها، مثلاً، بالانتقال الى النقطة ب في الشكل ١٥ – ٣. ومن الواضح أن هذه السياسة هي سياسة «أفقر جارك» حيث تكسب امريكا على حساب اليابان.

الاغلب أن تنتهي تلك الاجراءات الى ايذاء كلا البلدين. فقد يرد أحد الموظفين الحكوميين اليابانيين بالقول «إذا كنتم تشعرون بأن صناعة سياراتنا تهددكم، دعونا نعمل على تقنين الصادرات من السيارات ما بين البلدين». وقد تكون النتيجة ان تستخدم اليابان قوتها في السوق فترفع اسعار صادراتها وتخفض بذلك من رفاهية المستهلك الامريكي. والاحتمال الاخر أن تلجأ اليابان الى فرض عقوبات، كما تفعل اوروبا في بعض الاحيان، بأن تفرض تعرفة جمركية على المستوردات من أمريكا. وهذه النتائج المتشائمة موضحة بالنقطة جـ، حيث أدى التدخل في حرية التجارة الى الحاق الاذى بالمستهلكين في كلا البلدين.

الاسعار في ظل الاشتراكية. لم يشر بحثنا في العلاقة ما بين الاسعار، والمستهلكين، والمنتجين الى تنظيم الاقتصاد، وما

الشكل ١٥ - ٢. التوزيعات الكفوءة توجد على حدود امكانية المنفعة.

تتحقق الكفاءة الاقتصادية حين لا يكون في الامكان تحسين اشباع شخص دون ايذاء شخص آخر. وهذا يعني أن تقع النتائج الكفوءة على حدود امكانية المنفعة (ح أ م). والانتقال من النتيجة أ الى النتيجة ج يحسن رفاهية عمرو ولكنه يؤذي زيداً؛ وكلا النقطتان تعطيان توزيعاً كفوءاً. النقطة ب داخل ح أ م وهي غير كفوءة لأن في وسع زيد وعمرو أن يكونا افضل حالاً دون ايذاء احد.

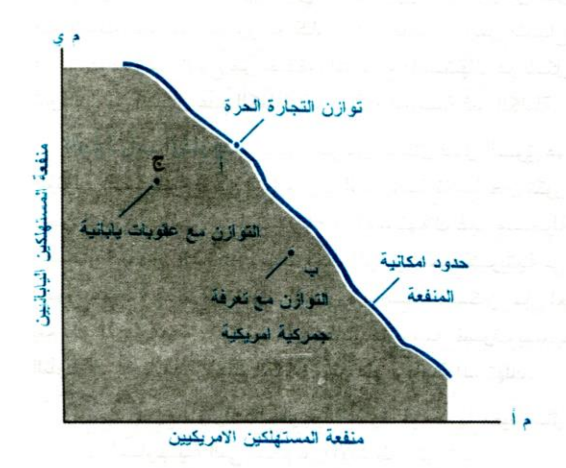


(١) ركز بحثنا في هذا الفصل على تحليل النظرية الاولى للانظمة التنافسية. اضف الى ذلك انه توجد نظرية ثانية في هذا المجال هي عكس النظرية الاولى. افترض اقتصاداً له مجموعة من الخيارات وتكنولوجيا «عادية» – أي ان المنفعة الحدّية للإستهلاك تتناقص وليس هناك أية زيادة على عوائد الانتاج. وفي ظل هذه الظروف وبعض الظروف الاخرى، يمكن تحقيق الكفاءة في توزيع الموارد بشيء من التوازن القائم على المنافسة الكاملة . بصيغة اخرى، إذا أرادت الحكومة تحقيق نتيجة كفوءة معينة مثل النقطة أ في الشكل ١٥ – ٢، يمكنها القيام بذلك، من حيث المبدأ، عن طريق اعادة توزيع المداخيل الاولية (لنقل عن طريق فرض ضرائب وتقديم تحويلات اعانة بمبالغ مقطوعة) ثم السماح لليد الخفية بقيادة الاقتصاد الى النقطة المرجوة. في مثل هذه الاقتصادات العادية، فإن تركيبة من توزيع كفوء للدخل اضافة الى المنافسة كفيلان بتحقيق نوع من التوزيع الكفوء للموارد.

إذا كانت المؤسسات مملوكة للدولة أو لشركات خاصة. وكي يكون الاقتصاد كفؤاً فلا بدّ من توفر شروط معينة بالنسبة الى العلاقة ما بين المنافع الحدّية والتكاليف الحدّية لمختلف السلع. وشروط الكفاءة هذه تصح في المجتمعات المنظمة حسب الخطوط الاشتراكية كما انها تصح في الاقتصاد الرأسمالي.

في ظل معظم الانظمة الاشتراكية، مثل تلك التي سادت في الاتحاد السوفياتي وأوروبا الشرقية خلال عقد الثمانينات، اهملت الاسعار،والى حدّ بعيد، كوسيلة لتوزيع الموارد. واعتمد المخططون في تلك البلدان على أوامر من منظمة التخطيط المركزي لتقرير توزيع السلع، والخدمات، وعوامل الانتاج. وكرس الكثير من المخرجات للصناعات الثقيلة، ليس لأن طلب المستهلكين على مثل هذه السلع قد تولد بشكل مباشر أو غير مباشر، بل لأن المخططين امروا بذلك. وقد أوضح علماء الاقتصاد ان هذه الانظمة بتجاهلها لدور الاسعار، قد تجاهلت الدور القيادي للأسواق وولدت الكثير من الهدر.

هل من الممكن أن ندمج نظام أسعار ما مع المبادىء الاشتراكية؟ جادل بعض علماء الاقتصاد ان في الامكان تحقيق ذلك من خلال منهج يدعي «اشتراكية السوق». وبموجب هذا النظام المفترض، قد تمتلك الدولة وسائل الانتاج، لكنها تؤجر رساميلها الى مؤسسات تمتلكها الدولة وتتصرف هذه المؤسسات «وكأنها» مؤسسات تخوض منافسة كاملة. ويشبه هذا النظام من حيث المبدأ اقتصاد السوق الخاص الكفؤ، ومسألة ما إذا كان من الممكن لهذا النظام العمل خارج قاعات المحاضرات ما زال محور نقاش حام، وليس لدينا أية حالة حتى الان عن استخدام نظام اسعار فعالاً تماماً حسب المبادىء الاشتراكية.



الشكل ١٥ - ٣. التجارة الحرة مقابل التجارة الموجهة.

التجارة الحرة والمفتوحة بين الاقتصادات القائمة على المنافسة الكاملة تضمن التوازن الكفؤ عند النقطة أ. وإذا أدارت امريكا تجارتها عن طريق التعرفة الجمركية والحواجز التجارية الاخرى، فقد تنتقل الى نقطة التوازن ب، التي قد تحسن من وضع امريكا على حساب المستهلكين اليابانيين. وإذا ما ردت اليابان بعقوبات أو فرضت قيوداً على صادراتها، فإن كلا البلدين سوف يخسر حيث ستعمل القيود على التجارة على رفع الاسعار وخفض الدخل الحقيقي للجميع عند النقطة ج.

ب المؤهــلات

نقاشنا السابق جرى بناء على افتراضات غير واقعية : لا احتكارات، ولا مؤثرات فائضة أو خارجية، ولا فشل للسياسات الحكومية، وهلم جرا. وعالم المنافسة الكاملة بالنسبة لعالم الاقتصاد يشبه النموذج اللا - احتكاكي بالنسبة للفيزيائي. فنحن لا نرى صورة العالم الحقيقي حين نرجع من المكتبة وتحتك اكواعنا بالناس في الشوارع. أضف الى ذلك، أنه حتى لو سيطرت المنافسة الكاملة على جميع أنحاء العالم، فسوف يبقى، هناك أناس غير راضين عن توزيع الدخل الذي تولده المنافسة.

دعونا نراجع، إذاً، المؤهلات الرئيسية لكفاءة الاسواق : فشل الاسواق والتوزيع غير المقبول للدخل.

فشل الأسواق

ثمة عدد من أشكال فشل السوق قد تفسد الصورة المثالية للمنافسة الكاملة المفترضة في مناقشتنا للأسواق الكفؤة : مثل المنافسة غير الكاملة، والمؤثرات الخارجية، والمعلومات غير الكاملة. وقد بحثنا هذه المواضيع في فصول سابقة، وسوف نعود إليها في تحليلنا لدو رالحكومة في الحياة الاقتصادية.

المنافسة غير الكاملة. حين تتمتع احدى الشركات بقوة مسيطرة في سوق معين (لنفرض أن لديها احتكار لبراءة اختراع دواء أو امتياز محلي للكهرباء)، فإن في وسعها رفع سعر انتاجها

بأكثر من تكلفته الحدّية. ويشتري المستهلكون كمية أقل من مثل هذه السلع، مما قد يشتروا لو كان هناك منافسة، ويقل اشباع المستهلك. وهذا النوع من خفض اشباع المستهلك هو شكل نموذجي من أشكال عدم الكفاءة الذي تولده المنافسة غير الكاملة.

المؤثرات الخارجية. شكل آخر من أشكال فشل السوق هو المؤثرات الخارجية تذكّر ان المؤثرات الخارجية تنشأ حين تكون بعض الآثار الجانبية لعملية الانتاج أو الاستهلاك غير مشمولة بأسعار السوق. مثلاً، قد ينفث أحد المرافق ادخنة كبريتية في الهواء، ملحقاً الضرر بالمنازل المجاورة وبصحة السكان. فإن لم يقم ذلك المرفق بدفع ما يترتب عليه مقابل ما يسببه، فسوف يسبب التلوث قدراً عظيماً من عدم الكفاءة يؤثر على رفاهية المستهلك.

وليست جميع المؤثرات الخارجية ضارة. فبعضها مفيد. مثل الموثرات الخارجية التي تنجم عن الانشطة التي تولد المعارف، مثلاً، عندما اخترع تشستر كارلسون التصوير الجاف، حصل على تعويض متواضع مقابل اختراعه، رغم ان السكرتيرات والطلبة في مختلف انحاء العالم تخلصوا من عبء الكدح لساعات طويلة. وثمة مؤثر خارجي ايجابي آخر نجده في برامج الصحة العامة، حيث لا يحمي التطعيم الاشخاص الذين يتطعمون وحسب بل أيضاً أشخاصاً اخرين كان يمكن أن يصابوا لو اتصلوا بذلك الشخص وكان المرض معدياً.

عدم اكتمال المعلومات. فشل ثالث مهم للأسواق هو المعلومات غير الكاملة. فنظرية اليد الخفية تفترض ان لدى المشترين والبائعين معلومات كاملة عن السلع والخدمات التي يبيعونها أو يشترونها. وتفترض ان الشركات تعرف كل شيء عن برامج التشغيل في مجال عملها؛ وان المستهلكين يعرفون كل شيء عن أسعار جميع المنتجات. وطعم جميع الاغذية، ومدى امكانية الاعتماد على الاجهزة المنزلية، وكفاءة المواد الصيدلانية والشريانات التعويضية.

من الواضح، ان ثمة فارق كبير ما بين الواقع والعالم المثالي. والمسألة الحاسمة هي، ما مدى الضرر الناجم عن الابتعاد عن المعلومات الكاملة؟ في بعض الاحيان تكون الخسارة في الكفاءة ضئيلة. قد يكون الضرر طفيفاً للغاية إذا ما اشتريت قطعة من «ايس كريم الشوكولاتة» وكانت حلاوتها زائدة قليلاً عن الحدّ، أو ان لم أعرف درجة حرارة كوب الجعة المنسكب من الحنفية. ويكون في بعض الحالات شديداً. خذ مثلاً حالة قطب صناعة الفولاذ «إبن بايرز» الذي تناول في بداية هذا القرن عقار «الراديثور» الذي بيع له كمثير للشهوة الجنسية وعلاج لكل الامراض، للتخفيف من أوجاعه وبينت التحاليل اللاحقة ان الراديثور لم يكن في الحقيقة الا ماءً مقطراً عولج بالراديوم. وقد مات باريز ميتة شنيعة حين تكسّر فكه وعظامه الاخرى. ولسنا بحاجة لهذا النوع من اليد الخفية.

من حسن الحظ، ان قلة من المنتجات تبدو عصية على الفهم مثل «الراديثور». واحدى المهمات التي تضطلع بها الحكومات هي التعرف على المجالات التي يكون فيها نقص المعلومات أمراً مهماً وايجاد العلاج الملائم لذلك.

هل يعمل علم الاقتصاد في فراغ؟

صادفنا حتى الان الكثير من الامثلة عن فشل السوق أو انهيار المنافسة. ورأينا ان الاسعار تكون في أغلب الاحيان جامدة بعكس المرونة المستمرة لأسعار المزاودة التنافسية التي تسعى لتحقيق توازناتها. ورأينا كيف أن من الممكن لشخصين يمتلكان المهارة ذاتها أن يعملا بمعدلات اجور مختلفة في أعمال متماثلة. ورأينا كيف تستطيع احتكارات القلة والاحتكارات الفردية تقييد الكميات المنتجة لرفع الاسعار وزيادة الارباح. وفي فصول لاحقة سندرس المشاكل البيئية مثل تأثيرات الاحتباس الحراري، والنقص في المعلومات الذي يعكر اسواق الرعاية الصحية.

بعد قراءة هذه القائمة من القيود، من الطبيعي أن يتساءل المرء عما إذا كانت النظرية الاقتصادية عن كفاءة اليد الخفية قابلة للتطبيق على العالم الذي نعيش فيه. إذا أخذنا النظرية حرفياً، فليس ثمة شك في أن آلية تنافسية كفؤة، ومطلقة، وكاملة لم توجد قط ولن توجد. لكن من وجهة نظر اشمل، إن أفكار نظرية المنافسة تشتمل على قدر كبير من الصحة. ورغم أن المهندسين يعلمون انهم لا يستطيعون ايجاد فراغ مطلق، فإنهم ما زالوا يجدون أن تحليل السلوك في الفراغ أمراً قيماً للغاية لالقاء الضوء على العديد من المسائل المعقدة. والأمر مماثل مع نموذجنا التنافسي. فالكثير من النواقص يتبين أنها زائدة على المدى الطويل حين تتآكل الاحتكارات بفضل التكنولوجيات المنافسة. ورغم المبالغة في تبسيط النموذج التنافسي، فإنه يشير الى العديد من الفرضيات المهمة حول السلوك الاقتصادي، وتبدو هذه الفرضيات صحيحة بشكل خاص على المدى الطويل.

افرض مثلا أن الثورة في روسيا قد خفضت الى حدّ بعيد امدادات النفط الى الأسواق العالمية. تقول التحليلات التنافسية ان سعر النفط سوف يرتفع وأن الكمية المطلوبة سوف تنخفض. لكن قد يطلع علينا محللين حصيفين لنظرية اللعبة مؤكدين ان سوق النفط العالمي ليس تنافسياً بالكامل وأنه لا يمكن استخلاص نتيجة سريعة مؤكدة لما قد يحدث. لكن ضع نقودك مع النموذج التنافسي، وراهن بأن أسعار النفط سترتفع على

المدى القصير، والاغلب انك ستنتهي أكثر ثراء من هؤلاء المحللين المتشككين.

التوزيع الاولي للدخل

دعونا للحظة نغلق أعيننا عن العدد الهائل من أمثلة فشل السوق. فما الذي يعنيه السوق التنافسي المثالي بالنسبة لتوزيع الدخل؟ وهل ثمة يد خفية في السوق تضمن ان يحصل الناس الاقل حظاً على ما يستحقون من مكافآت؟ أم هل يحصل من يكدحون لساعات طويلة على مستوى معيشة محترم؟ كلا الحقيقة أن الاسواق التنافسية لا تضمن أن تذهب المداخيل والتعويضات بالضرورة الى المحتاجين أو من يستحقونها أكثر بل أن توزيع الدخل والتعويضات في اقتصاد السوق يعكس ما يحصل عليه البعض من هبات أولية من ثروات ومواهب موروثة مع تشكيلة من عوامل اخرى مثل العرق، والجنس، ومكان الاقامة، والجهود، والصحة، والحظ.

ويمكن للمنافسة الكاملة في ظل نظام الحرية «عدم التدخل» (Laissez - faire) ان تقود الى عدم مساواة شاملة، وأطفال سيئي التغذية، يكبرون لينجبوا اطفالاً تغذيتهم اسوأ، والى تكريس عدم المساواة في الدخل والثروة واستمرار ذلك جيلاً بعد جيل. أما إذا كان التوزيع الاولي للثروة، والامكانات الموروثة، والتعليم، والتدريب موزعة بشكل عادل، فقد تقود المنافسة الكاملة الى مجتمع تكون المساواة في الاجور، والدخل، والملكية متقاربة وشبه متساوية.

بإختصار، لم يكن لدى ادم سميث مبررات كافية حين أكد بأن اليد الخفية توجه الافراد، الساعين الى تحقيق مصالحهم الذاتية بشكل أناني، الى تعزيز «المصلحة العامة» - إذا كانت المصلحة العامة تشتمل على توزيع الدخل والملكية بعدالة. ولم يثبت سميث، أو أي عالم اقتصاد آخر، شيئاً من هذا القبيل منذ العام ١٧٧٦.

كلمة اخيرة حول السياسة الاقتصادية

في الفصول اللاحقة سنواجه بعض اهم القضايا السياسية والاخلاقية التي تعيشها المجتمعات المعاصرة. وسوف نبحث ما إذا كان على الحكومة أن تفرض رقابة مكلفة على ما يسببه الاحتباس الحراري (greenhouse effect) ببطء، وما اذا كان على النظام الضريبي اعادة توزيع الدخل والاخذ من الاغنياء للفقراء، وهل يجب على الحكومة أن تضطلع بدور السوق في مجال الرعاية الصحية ؟ وسنواصل، في أثناء بحثنا لهذه المواضيع، استخدام اطار العرض والطلب مع التحليلات المحصنة لعلماء الاقتصاد المعاصرين.

لكن لا يمكن أن تكون الكلمة الاخيرة في هذه المسائل المثيرة للخلاف للاقتصاد وحده. فخلف هذه القضايا تكمن افتراضات معيارية واحكام تتعلق بالقيم وما هو خير وصحيح وعادل. لذلك، فأن ما يفعله عالم الاقتصاد هو بذل كل الجهد لمحاولة ابقاء العلم المحض منفصلاً تماماً عن الاحكام المعيارية، ووضع اليد الحازمة في خدمة رقة القلب.

لكن فصل التشخيص عن العلاج، لا يعني ان يتحول الاقتصادي المحترف الى رابوط بلا حياة. فعلماء الاقتصاد منقسمون في فلسفاتهم السياسية كما هو الحال بالنسبة لباقي السكان. قد يدعو المحافظون منهم الى خفض تدخل الحكومة والغاء الحد الادنى للأجور، في حين ينادي الاقتصاديون الليبراليون ببرامج اجتماعية محسنة وتنشيط السياسات الاقتصادية الكلية.

وليس في وسع علم الاقتصاد أن يخبرنا اي واحدة من وجهات النظر هذه صحيحة وأيها مخطئة. لكنه يزودنا بسلاح لخوض المناقشة الكبرى.

ملخص

أ - كفاءة المنافسة الكاملة

١ - في ظل ظروف خاصة، بما في ذلك المنافسة الكاملة، يبدي اقتصاد السوق «كفاءة في التوزيع». كفاءة التوزيع (التي يطلق عليها في بعض الاحيان اسم «كفاءة باريتو») تعني الا يكون في الامكان تحسين وضع شخص ما دون أن يصبح شخص آخر أسوأ حالاً.

٢ - ويمكن توضيح هذه النتيجة المذهلة بتحليل «التوازن العام» لجميع الأسواق. ويرتبط التوازن العام لجميع الاسواق ببعضه البعض بشبكة من العلاقات السعرية تجري بشكل دائري. الاسر تعرض عوامل الانتاج وتطلب سلعاً استهلاكية، وقطاعات الاعمال تشتري عوامل الانتاج وتحولها الى سلع استهلاكية وتبيعها.

٣ - النتيجة المركزية لتحليلات التوازن العام هي التالية : حيث أن الاسعار تخدم كمؤشرات على الندرة الاقتصادية بالنسبة للمنتجين وكمنفعة اجتماعية بالنسبة للمستهلكين، فإن آلية السعر التنافسي تسمح بتحقيق أكبر قدر من المخرجات والاشباع من موارد المجتمع وتقنياته. وفي مثل هذه الحالة

يكون الاقتصاد عند حدود امكانيات انتاجه، وحدود امكانيات منفعته.

ب – المؤهــلات

٤ – ثمة حدود صارمة للشروط التي يمكن بواسطتها تحقيق توازن تنافسي كفؤ فيها : الا يكون هناك مؤثرات خارجية، ولا منافسة غير كاملة، أو أخطار لا يمكن التأمين عليها؛ وأن يكون لدى المستهلكين والمنتجين معلومات كاملة. ان وجود نواقص في هذه الأمور يؤدي الى انهيار شرط التوازن الكفؤ :

الاسعار النسبية = التكلفة الحدّية النسبية = المنفعة الحدّية النسبية، ومن ثم تقود الى عدم الكفاءة.

٥ – حتى إذا توفرت الشروط لقيام منافسة كاملة كفوءة، يبقى تحفظ رئيسي حول النتيجة التي قد تنجم عن المنافسة في ظل نظام «عدم التدخل». فليس ثمة سبب يدعونا الى الاعتقاد ان الدخل سيتوزع بعدالة في ظل مثل هذا النظام. فقد تكون النتيجة عدم مساواة هائلة في الدخل والثروة تدوم اجيالاً عدة. وتعمل الحكومات التي تتبع انظمة اقتصاد السوق على التخفيف من لسعة الفقر.

مفاهيم للمراجعة

– التوازن الجزئي مقابل التوازن العام.
– كفاءة التوزيع (أو كفاءة باريتو).
– حدود امكانية المنفعة (ح أ م).
– نظرية اليد الخفية : حسب مذهب آدم سميث ونظرية التوازن العام الحديثة.
– تعديلات على مذهب اليد الخفية : فشل الاسواق : المنافسة غير الكاملة، المؤثرات الخارجية، المعلومات غير الكاملة، التوزيع الاعتباطي للدخل.
– نظريتان حول الاقتصادات التنافسية.

أسئلة للمناقشة

١ – لخص كيف يمكن لنظام اسعار تنافسي أن يحل المشاكل الاقتصادية الاساسية الثلاث؟.

٢ – اذكر مواصفات نظرية اليد الخفية. وضح كل مواصفة بمثال من واقع خبرتك الشخصية أو قراءتك.

٣ – اذكر الشروط اللازمة لقيام توازن عام تنافسي كالموصوف في الكتاب تحت عنوان «تحليلات مفصلة للتوازن العام». بيّن كل شرط في جملة أو جملتين. وفسر السبب في أن الاحتكار أو المؤثرات الخارجية للتلوث قد تقود الى فشل احد هذه الشروط.

٤ – بيّن بدقة النظريتين الخاصتين بالمنافسة الاقتصادية. وكيف يمكن تطبيقها على المقولات التالية :

أ – «توفر المنافسة الكاملة الشرط المثالي لتوزيع الثروة» (فرانسيس ووكر، ١٨٩٢).

ب – اليد الخفية، ان كان لها ان توجد في أي مكان فالأغلب ان نجدها تنشل جيوب الفقراء». (ادوارد نيل، ١٩٨٢).

جـ – ما ذكره آدم سميث عن اليد الخفية (انظر الفصل ٢).

د – «يوحي باريتو.. ان المنافسة تحقق حالة لا يمكن بمقتضاها رفع مستوى اشباع اي مستهلك ضمن الحدود المتاحة من موارد ومعارف تكنولوجية، من دون خفض مستوى اشباع شخص آخر على الأقل». (دجالنغ كوبمانز، ١٩٥٧).

هـ – «يمكن للمنافسة الكاملة تحقيق أي شيء يمكن تحقيقه في ظل الاشتراكية».

٥ – يفترض تحليل الاقتصاديات التنافسية عدم وجود أي تقدم تكنولوجي. تذكر فرضية شومبيتر في الفصل ١٠. كيف تؤدي هذه الاضافة الى تعديل شكل الكفاءة الاقتصادية لآلية المنافسة ؟ ما نوع فشل السوق الذي أُتخذ الاختراع مثالاً عليه ؟ في عالم تسوده احتمالات حدوث تقدم تكنولوجي سريع، استخدم منحنيات امكانية الانتاج لتوضيح كيف أن التجديد الاقتصادي مع المنافسة غير الكاملة قد ينتج على المدى الطويل استهلاكاً اعلى مما ينتجه اقتصاد تنافسي كفؤ لكنه راكد تكنولوجياً.

٦ – **مشكلة متقدمة** : النظرية الثانية عن الاقتصاديات التنافسية (الحاشية ١ من الفصل الحالي) تعني ان جميع المناقشات عن الاشتراكية مقابل الرأسمالية هي مناقشات فارغة. وكل ما يمكن فعله بإشتراكية مثالية، مخططة مركزياً، يمكن فعله، حسب النظرية الثانية، عن طريق الاسواق التنافسية مع جرعة مناسبة من الضرائب التي هدفها اعادة توزيع الدخل. «علق على المنطق الكامن خلف هذا البيان، وبين ما إذا كنت توافق عليه ام لا، ودافع عن موقفك.

الفصل ١٦

الحكومة، الخيار العام، والرعاية الصحية

الديمقراطية هي ذلك الشك الذي يتكرر بإستمرار من أن أكثر من نصف السكان على صواب طيلة اكثر من نصف الوقت.

إي. بي. وايت

بقي هدف سيطرة الحكومة على الاقتصاد ساحة للنزاعات السياسية طيلة قرون عدة. واليوم يطلب الليبراليون من الحكومة تصحيح الخلل في آلية السوق والتخفيف من عبء المشاكل الاجتماعية عن الفئات الأقل حظاً ويطالب المحافظون من الحكومة «أن تحل عن ظهورهم» كي تتمكن الاسواق من اجتراح معجزاتها رفع مستوى معيشة الجميع. فما هو الخلل، وما هي المشاكل الاجتماعية التي يقلق الليبراليون بشأنها، وهل يمكن للحكومات حقاً أن تحسن الاشياء؟ وكيف أن الحكومة التي هي من الشعب، وللشعب، ومن أجل الشعب، تجثم على ظهر الشعب؟ هذه هي بعض الاسئلة التي يجب على التحليلات الاقتصادية تناولها بشكل جدّي في الدراسات التي لا تنقطع عن دور الحكومة في الحياة الاقتصادية.

اثبتت الاسواق طيلة عقدين من الزمان أنها آلة جبارة لشحن اقتصاديات الدول الصناعية بالطاقة. ومع ذلك، بدأت الحكومات في جميع دول أوروبا وأمريكا الشمالية، ومنذ ما يقارب مئة عام، في التدخل في الانشطة الاقتصادية لتصحيح ما تتصور انه خلل في السوق. وقد تسبب ازدياد تورط الحكومة في الحياة الاقتصادية في زيادة كبيرة في نفوذها، سواء في حصتها من الدخل القومي المخصصة للدفعات التحويلية ودفعات دعم الدخل، أو في سيطرتها التنظيمية على الانشطة الاقتصادية.

لم تكن تعديات الحكومة على القطاع الخاص متواصلة، بل كانت تتبع الدورة السياسية، فكانت الاقتصادات الرأسمالية تخطو خطوتين الى الامام على طريق زيادة تدخل الحكومة، ثم تتراجع خطوة الى الخلف. وقد شهدنا قبل فترة غير بعيدة «عودة السوق الى الظهور» سواء في الدول الرأسمالية أو الاشتراكية. وبدأت الحملة المطالبة بخفض تدخل الحكومة خلال فترة ادارة الرئيسين ريغان وبوش في الولايات المتحدة (١٩٨١ – ١٩٩٣) وانضمت اليها الحكومات في دول عدة. لكن رقاص الساعة مال في الاتجاه المعاكس حين قدم بيل كلينتون برامجه الرامية الى زيادة السيطرة الحكومية على القطاع الضخم للرعاية الطبية. بقي الناخبون، طيلة كل تلك الفترة، منقسمين حول الدور المناسب الذي يجب على الحكومة أن تلعبه. فقد أراد البعض مواصلة التوسع في اهداف الحكومة؛ ورفع آخرون راية ثورة محافظة وجاهدوا لخفض دور الحكومة في المستقبل.

للحكومة تأثير عميق على النشاط الاقتصادي. وسوف نبدأ في هذا الفصل تحليلنا لدور الحكومة في الحياة الاقتصادية. ما هي اهداف السياسة الاقتصادية، وما هي الادوات المتوفرة لتحقيق تلك الاهداف؟ ثم نبحث نظرية الخيار العام، التي تصف كيف تختار الحكومات الديمقراطية من بين البرامج البديلة المعروضة على مجتمعاتها. وفي الجزء الاخير سنبحث المثال المهم الخاص بالرعياة الصحية، آخذين في اعتبارنا مختلف الطرق التي يمكن للحكومة اتباعها لتحسين عمل هذا السوق الحيوي.

كان دور الدولة محور نقاش الفلاسفة منذ أيام افلاطون، وطرحت مقترحات مختلفة لطريقة حكم الامة. ويبدأ بحثنا في هذا الجزء بتحليل الدور «المعياري» للحكومة. في محاولة لاكتشاف المنطق الاقتصادي لادارة الدولة للاقتصاد.

أدوات السياسة الحكومية

لا يوجد في الاقتصاد الصناعي الحديث مجال واحد من مجالات الحياة الاقتصادية لم تلمسه الحكومة. ويمكننا تمييز ثلاث أدوات رئيسية تستخدمها الحكومة للتأثير على النشاط الاقتصادي لدى القطاع الخاص. وهي :

١ – «الضرائب» التي تخفض الدخل الخاص، وتخفض بالتالي الانفاق الخاص (على السيارات أو الاكل في المطاعم) وتوفير الموارد للنفقات العامة (لسلع مثل الجسور، وجمع النفايات، أو صنع «القنبلة الذكية»). ويستخدم نظام الضرائب أيضاً لعدم تشجيع انشطة معينة تفرض عليها ضرائب أكبر (مثل السجائر) وتشجيع لقطاعات فرضت عليها ضرائب مخفضة (مثل المساكن التي يقطنها مالكيها).

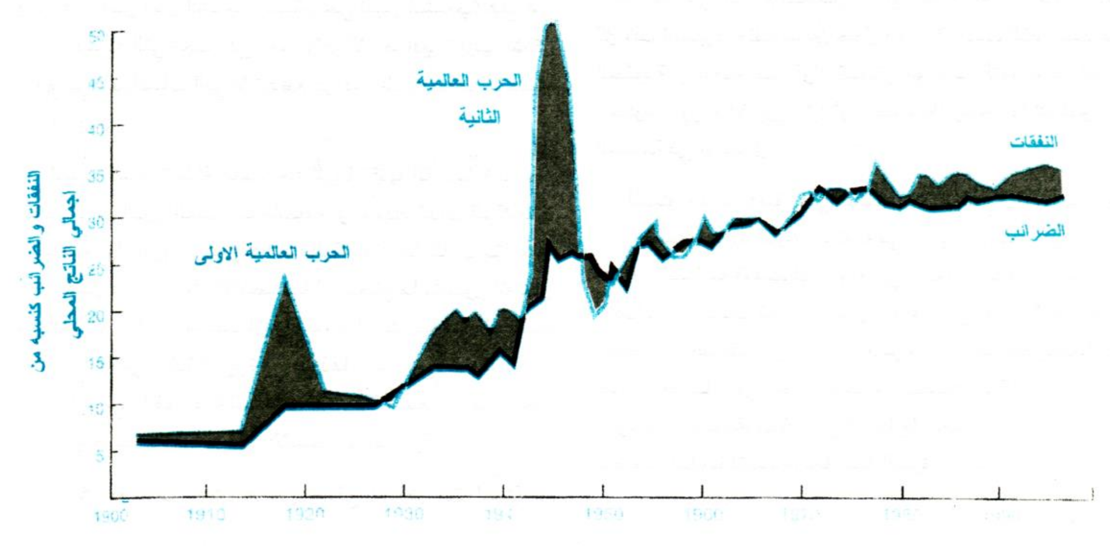
٢ – «النفقات» التي تدفع للشركات أو العمال لانتاج سلع وخدمات معينة (مثل الدبابات، والتعليم، أو الحماية الامنية)، اضافة الى «الدفعات التحويلية» (مثل دفعات الضمان والرفاه) التي تمثل دخلاً للافراد.

٣ – «اللوائح التنظيمية» أو التوجيهية التي توجه الناس الى القيام بأنشطة اقتصادية معينة أو الامتناع عنها (تتضمن الامثلة على هذه اللوائح النظم التي تحدد مقدار التلوث الذي يمكن

الشكل ١٦ - ا. نمت حصة الحكومة من الاقتصاد بحدة خلال هذا القرن.

تشمل نفقات الحكومة الانفاق على السلع، والخدمات، والدفعات التحويلية على المستوى الفدرالي، ومستوى الولايات ، والمستوى المحلي. لاحظ كيف نمت النفقات بسرعة خلال فترة الحرب ولم تعد الى مستوياتها قبل الحرب بعد ذلك. الفارق بين النفقات وما يجبى من ضرائب يمثل العجز أو الفائض في الميزانية (المصدر : وزارة التجارة، الولايات المتحدة).

نفقات الحكومة والضرائب، ١٩٠٠ – ١٩٩٣



للشركات احداثه، أو تنظيم شروط العمل، أو فرض كتابة معلومات غذائية على الاطعمة المعلبة).

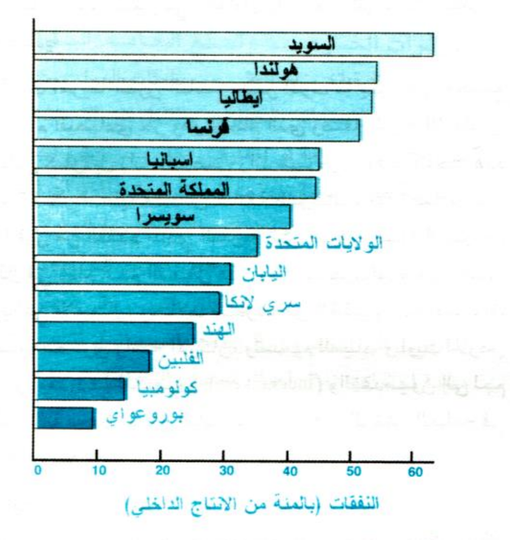
تاريخ فرض الضرائب والانفاق الحكومي

طيلة أكثر من قرن من الزمان واصل الدخل القومي والانتاج الارتفاع في جميع الاقتصاديات الصناعية. وارتفعت في الوقت نفسه – وبشكل اسرع – نفقات الحكومة. وخلال كل فترة طوارىء – ركود، أو حرب، أو قلق حول مشاكل اجتماعية مثل الفقر أو التلوث – كانت أنشطة الحكومة تتوسع. وبعد مرور الازمة، لم تكن سيطرة الحكومة أو نفقاتها تعود الى مستوياتها السابقة.

قبل الحرب العالمية الاولى كان مجموع نفقات الحكومة الفدرالية، وحكومات الولايات، والحكم المحلي، أو الضرائب المفروضة، أكثر قليلاً من عُشر ناتجنا القومي. وقد أجبر المجهود الحربي خلال الحرب العالمية الثانية الحكومة على استهلاك حوالي نصف ناتج الامة الذي توسع بقدر كبير. وفي أوائل التسعينات بلغت نفقات الحكومة في مختلف المستويات في الولايات المتحدة حوالي ٣٥ بالمئة من اجمالي الناتج المحلي.

يبين الشكل ١٦ – ١ الاتجاه العام للضرائب والانفاق لكل مستويات الحكومة في الولايات المتحدة. وتشير المنحنيات الصاعدة الى أن حصة الحكومة من الضرائب والانفاق قد نمت بشكل مطرد طيلة هذا القرن.

ولم يحدث ذلك من دون معارضة. فقد أثار كل توسع في نفقات الحكومة أو في فرض الضرائب ردود فعل واسعة. مثلاً، عند ادخال نظام الضمان الاجتماعي لأول مرة في العام ١٩٣٥، رفضه المعارضون على أساس انه علامة مشؤومة على الاشتراكية، لكنه الان من السمات الدائمة على الساحة الامريكية. وبالمثل، حين أدخل الرئيس ليندون جونسون نظام الرعاية الطبية للمسنين (Medicare) في الستينات – وهو برنامج يستهلك اليوم ١٥٠ بليون دولار سنوياً – هاجمه الجميع بشدة. لكن مع مرور الوقت تطورت المواقف السياسية. فالمذاهب التي كانت راديكالية في حقبة ما أصبحت مقبولة وكأنها البشرى في الحقبة التالية. فقد دافع الرئيس المحافظ رونالد ريغان في الثمانينات عن نظام الرعاية الطبية للمسنين واعتبره جزءاً من «شبكة الامان الاجتماعي».



الشكل ١٦ – ٢. تكون نفقات الحكومة أعلى في الدول ذات الدخل الاعلى.

تنفق الحكومات في الدول الفقيرة وتفرض ضرائب قليلة نسبياً من الدخل القومي. وكلما ازداد الرخاء يزداد الطلب على السلع العامة وتزداد الضرائب التي هدفها اعادة توزيع الدخل لمساعدة العائلات ذات الدخل المنخفض (المصدر : صندوق النقد الدولي).

يبين الشكل ١٦ – ٢ كيف تختلف النسبة المئوية لنفقات الحكومة من اجمالي الناتج المحلي بين البلدان. فالدول ذات الدخل الاعلى تميل الى فرض ضرائب أكبر وانفاق جزء اضخم من اجمالي الناتج المحلي مما تفعل الدول الفقيرة. فهل نتبين من ذلك نمطاً للدول الغنية؟ في الدول ذات الدخل المرتفع، ليس ثمة قانون بسيط، يتعلق بالأعباء الضريبية أو رفاهية المواطنين، يمكن أن يحقق العدالة بسبب الاختلاف الفعلي للواقع المالي للدول[1]. مثلاً، تمويل أنظمة التعليم والرعاية الصحية، وهما قطاعان يحظيان بقسط كبير من انفاق الدولة، منظمان بطرق مختلفة تماماً لدى الدول.

نمو السيطرة الحكومية واللوائح التنظيمية

الزيادة في مجمل النفقات الحكومية ليست سوى جزء من القصة. فإضافة الى النمو السريع في الانفاق وفرض الضرائب،

(١) يبين الشكلان ١٦ – ١ و١٦ – ٢ اجمالي نفقات الحكومات، وتشمل هذه النفقات ، الانفاق على السلع والخدمات (مثل الصواريخ والمدرسين) علاوة على الدفعات التحويلية (مثل الضمان الاجتماعي وخدمة ديون الحكومة). ويطلق على النفقات على السلع والخدمات اسم «نفقات مستنفذة» لانها تلقي بعبء مباشر على انتاج البلد؛ أما الدفعات التحويلية فهي بعكس ذلك تزيد دخل الناس وتسمح للأفراد بشراء السلع والخدمات لكنها لا تقلل مباشرة كمية السلع والخدمات المتوفرة

كان هناك توسع كبير في القوانين والأنظمة التي تحكم الشؤون الاقتصادية.

كانت أمريكا القرن التاسع عشر أقرب ما يكون الى مجتمع يتبع نظام اقتصادي حر وهو النظام الذي وصفه المؤرخ الانجليزي توماس كارلايل بأنه «فوضى زائد شرطي». وقد أتاحت هذه الفلسفة حرية عظيمة للناس لمتابعة طموحاتهم الاقتصادية نجم عنها قرن من التقدم المادي السريع. لكن النقاد وجدوا الكثير من الخلل في نظام عدم التدخل هذا. وقد سجل المؤرخون ازمات دورية في الاعمال، وحالات متطرفة من الفقر وعدم المساواة، وتمييز عنصري راسخ الاركان، وتسميم للمياه، وتلويث للأرض والجو. وقد دعا المشهرون (muckrakers) والتقدميون الى لجم الرأسمالية بحيث يتمكن الناس من قيادة هذا الوحش الجامح في اتجاهات اكثر انسانية.

ابتداء من عقد تسعينات القرن التاسع عشر بدأت الولايات المتحدة تبتعد تدريجياً عن ايمانها بأن «الحكومة تحكم بشكل أفضل كلما ابتعدت عن الحكم». وقد وسع الرؤساء ثيودور روزفلت، وودرو ويلسون، وفرانكلين روزفيلت – رغم المعارضة الشديدة – حدود السيطرة الفدرالية على الاقتصاد، وأوجدوا لوائح تنظيمية وأدوات مالية لمعالجة علل تلك الفترة.

فقد فسرت السلطات الدستورية للحكومة بشكل أوسع واستخدمت «لضمان المصلحة العامة والمحافظة» على النظام الاقتصادي. وفي العام ١٨٨٧ شكلت «لجنة التجارة الفدرالية ما بين الولايات» (ICC)* لتنظيم حركة سير القطارات عبر حدود الولايات. وبعد ذلك صدر قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار وقوانين اخرى موجهة ضد التجمعات الاحتكارية التي «تقيد التجارة».

وخلال عقد الثلاثينات اخضعت مجموعة كاملة من الصناعات «لقواعد تنظيم الاقتصاد»، حددت فيه الحكومة الاسعار، وشروط الدخول والخروج الى الصناعات، ومستويات السلامة. وتشمل الصناعات الخاضعة للتنظيم في السنوات الاخيرة، النقل الجوي، والشحن البري، والنقل البحري وحركة السير في الماء؛ ومنافع الكهرباء، والغاز، والهاتف، والاسواق المالية، والنفط والغاز الطبيعي، علاوة على خطوط نقلها.

وعلاوة على تنظيم الاسعار والمعايير في قطاع الاعمال، فقد حاولت الدولة حماية الصحة والسلامة عن طريق نظم اجتماعية كانت تزداد صرامة باطراد. وبعد حقبة التشهير بالرأسمالية في أوائل القرن العشرين، مررت قوانين خاصة بصلاحية الاطعمة والادوية. وخلال الستينات والسبعينات مرر الكونجرس القوانين التي تنظم السلامة في المناجم، ثم سلامة العمال بشكل عام، ووضع اطار العمل للوائح تنظيمية فدرالية خاصة بتلويث الهواء والماء والمواد الخطرة؛ ومقاييس السلامة المسموح بها للسيارات وسلع المستهلك؛ وشمل التنظيم أيضاً التعدين السطحي، والطاقة النووية، والنفايات السامة. وهدفت تشريعات صدرت مؤخراً الى تقليل التهديدات التي تواجهها البيئة الدولية من المواد الكيماوية التي تستنزف طبقة الاوزون.

كان ثمة قلق عميق خلال العقد الاخير حول مسألة ما إذا كانت منافع القرارات التنظيمية توازي تكاليفها. ومع ذلك، فليس هناك أي احتمال للعودة الى حقبة عدم التدخل في النشاط الاقتصادي. فقد بات الشعب يتقبل قيود الحكومة التي غيرت جوهر الطبيعة الرأسمالية. فالملكية الخاصة تتناقص خصوصياتها الكاملة أكثر فأكثر وأصبحت المشاريع الحرة اقل حرية بشكل مطرد. ففي التطور طابع عدم التراجع وهو جزء من التاريخ.

وظائف الحكومة

بدأت تتكون لدينا صورة عن كيفية تفاعل الحكومة مع الاقتصاد وتوجهها له. ما هي الاهداف الاقتصادية المناسبة لعمل الحكومة في اقتصاد مختلط حديث؟ دعونا نبحث الوظائف الاربعة الأساسية :

١ – تحسين الكفاءة الاقتصادية.

٢ – التقليل من عدم المساواة في توزيع الدخل.

٣ – الاستقرار الاقتصادي من خلال استخدام السياسات الاقتصادية الكلية.

٤ – تمثيل الدولة في المحافل الدولية.

تحسين الكفاءة الاقتصادية

من الاهداف الاقتصادية الأساسية للحكومة دعم عملية توزيع الموارد، وهي العملية المرغوبة اجتماعياً، وهذا هو الجانب المتعلق بالاقتصاد الجزئي في سياسة الحكومة، فهي تركز على «ماذا» و «كيف» الحياة الاقتصادية. وتختلف سياسات الاقتصاد الجزئي بين بلد وآخر تبعاً للعادات والفلسفات السياسية. وتؤكد بعض البلدان على مناهج رفع اليد عن الاقتصاد وعدم التدخل، تاركة جميع القرارات للسوق. وتميل دول اخرى نحو الاكثار من اللوائح التنظيمية، أو حتى امتلاك قطاعات الاعمال، حيث تتخذ قرارات الانتاج من قبل مخططي الحكومة.

الولايات المتحدة بلد يتبع اقتصاد السوق من حيث المبدأ. وإذا تعلق الامر بموضوع من مواضيع الاقتصاد الجزئي، فإن

* Federal Interstate Commerce Commission.

الناس يفترضون بأن السوق سينشط لحل القضية الاقتصادية المعنية. لكن في بعض الاحيان يكون لدى الحكومة اسباب وجيهة للتغاضي عن القرارات التوزيعية التي يفرضها نظام العرض والطلب في السوق.

حدود اليد الخفية. بيّن الفصل ١٥ كيف أن اليد الخفية للمنافسة الكاملة يمكن أن تقود الى توزيع كفوء للموارد. لكن اليد الخفية هذه لا تصح الا في ظل شروط محددة للغاية. وهي أن تقوم شركات تنافسية بانتاج جميع السلع. ويجب أن تكون السلع جميعها مثل أرغفة الخبز يمكن تقطيعها كلها الى شرائح منفصلة للاستهلاك توزع على مختلف الافراد، بحيث أنني كلما استهلكت اكثر من المجموع فإنك تستهلك اقل. ويجب ألا يكون هناك مؤثرات خارجية مثل تلويث الهواء، وان يكون المستهلكون والمنتجون على اطلاع كامل على اسعار وصفات السلع التي يشترونها ويبيعونها.

إذا ما لُبيت كل هذه الشروط المثالية، يمكن لليد الخفية أن تقدم كفاءة كاملة، وانتاجاً وتوزيعاً عادلين للناتج القومي، ولن يكون ثمة حاجة لتدخل الحكومة في الاقتصاد.

وحتى في هذه الحالة، فإن هناك تقسيم للعمل بين الناس، والمناطق. وإذا أردنا لآلية السعر أن تنجح، فلا بد أن يكون للحكومة دور مهم. فسوف نحتاج للمحاكم وقوات الشرطة لضمان تنفيذ العقود، ولمنع السلوكيات العنيفة والمخادعة، وحماية الحرية من المصادرة والعدوان الخارجي، وحقوق الملكية الشرعية.

الاعتماد المتبادل الذي لا مفر منه. قد يكون «عدم التدخل» الذي يقترن بتدخل حكومي في أدنى الحدود الممكنة نظاماً جيداً إذا ما توفرت الشروط المثالية المذكورة اعلاه بالفعل. لكن الواقع هو ان كل واحد من الشروط المثالية التي ذكرناها قد انتهك الى حدّ ما في جميع المجتمعات البشرية. فالكثير من عمليات الانتاج تتم بشكل أكثر كفاءة إذا ما تمت بوحدات أكبر بكثير مما تتطلبه المنافسة الكاملة الحقيقية. فالمصانع التي لا تخضع للوائح تنظيمية تميل فعلاً الى تلويث الهواء، والماء، والأرض. وغالباً، ما تتفشى امراض مُعدية ولا يكون للأسواق الخاصة دوافع قوية لتطوير برامج فعالة للصحة العامة. وليس لدى المستهلكين معلومات وافية عن صفات السلع التي يشترونها. فإن لم يكن السوق مثالياً، فلا بد من فشل للسوق.

بكلمات اخرى، غالباً ما تنشر الحكومة اسلحتها لتصحيح نواحي الفشل المهمة في السوق. وأهمها التالية :

- **تعطل المنافسة الكاملة**. حين تتواطأ الاحتكارات الفردية، أو احتكارات القلة بهدف خفض المنافسة بينها، أو اخراج شركات من السوق، يمكن للحكومة أن تطبق سياسات مكافحة الاحتكار أو فرض لوائح تنظيمية.
- **المؤثرات الخارجية والسلع العامة**. السوق الذي لا يخضع لأنظمة قد ينتج الكثير من ملوثات الهواء وبث الغازات التي تسبب الاحتباس الحراري، والقليل من الاستثمارات في مجال الصحة العامة أو المعارف. وكما سنرى في الفصل ١٩، قد تستخدم الحكومة نفوذها للسيطرة على المؤثرات الخارجية الضارة، أو تمويل برامج في مجالات الصحة العامة أو العلوم التي لا تحظى بدعم كافٍ من الصناعات الخاصة. ويمكن جباية الضرائب عن الانشطة التي تتسبب في فرض تكاليف خارجية على المجتمع (مثل تدخين السجائر)، أو تدعم انشطة مفيدة اجتماعياً (مثل اعمال البحث والتطوير).
- **المعلومات غير الكاملة**. الاسواق التي لا تخضع لانظمة قد لا تقدم الكثير من المعلومات للمستهلكين كي يتخذوا قراراتهم بناء على معلومات صحيحة. ولهذا السبب يطلب من الشركات الصيدلانية تزويد الحكومة ببيانات مكثفة عن المسائل المتعلقة بسلامة الدواء الجديد وفوائده قبل عرضه للبيع. ولهذا السبب أيضاً تطلب الحكومة من الشركات تقديم معلومات عن الفوائد الغذائية لمنتجاتها من الاطعمة، وعن كفاءة الاجهزة المنزلية مثل الثلاجات وسخانات الماء. أضف الى ذلك، يمكن للحكومة أن تستخدم قدرتها على الانفاق لجمع المعلومات اللازمة وتوزيعها بنفسها، كما تفعل بالنسبة لحوادث السيارات وبيانات السلامة.

من الواضح أن هناك الكثير من المشاكل التوزيعية المحتملة على جدول اعمال الحكومة يجب عليها أن تتولاها.

تحسين توزيع الدخل

حتى حين تنجح اليد الخفية وتكون كفوءة بشكل رائع، فإنها، وفي الوقت نفسه، قد تنتج توزيعاً للدخل فيه قدر كبير من التباين. وفي ظل نظام عدم التدخل ينتهي الناس فقراء أو أغنياء اعتماداً على ما يرثوه من ثروات، أو بناء على مواهبهم أو جهودهم، أو حظهم في العثور على النفط أو امتلاك قطعة أرض في مكان مناسب، وعلى جنسهم أو لون بشرتهم. ويبدو توزيع الدخل الناجم عن المنافسة التي لا تخضع لنظام، بالنسبة الى البعض، تعسفياً يشبه التوزيع الدارويني للطعام والغنائم بين حيوانات الغابة.

في المجتمعات الأشد فقراً، ليس هناك فائض كثير يؤخذ من الموسرين لاعطائه للفقراء. لكن مع ازدياد رخاء المجتمعات، فإنها تكرس المزيد من الموارد لتقديم خدمات للفقراء؛ وهذه الخدمة – اعادة توزيع الدخل – هي الوظيفة الرئيسية الثانية للحكومة.

وتكرس الدول الغنية في أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية اليوم جزءاً كبيراً من ايراداتها للحفاظ على حدّ أدنى من مستويات الصحة، والتغذية، والدخل.

وتتم اعادة توزيع الدخل عادة من خلال فرض الضرائب وسياسات الانفاق. ويلعب التنظيم في بعض الأحيان دوراً في هذا المجال. وتقضي معظم الدول المتقدمة اليوم بأن الاطفال يجب ألا يجوعوا بسبب الظروف الاقتصادية لذويهم؛ وأن الفقير يجب ألا يموت بسبب عدم امتلاكه للمال الضروري للمعالجة الطبية؛ وان من حق الصغار الحصول على تعليم مجاني؛ وان يتمكن الكبار من عيش سنواتهم الاخيرة، ولديهم حدّ ادنى من الدخل. في الولايات المتحدة يتم تقديم هذه الخدمات بشكل أساسي عن طريق برامج الدفعات التحويلية. مثل «كوبونات» الطعام، والمساعدة الطبية، والضمان الاجتماعي. أضف الى ذلك، شهدت السنوات الثلاثين الماضية مجموعة من القوانين والأنظمة التي وضعت لضمان فرص توظيفية، وإسكانية، وتعليمية متساوية لجميع أفراد المجتمع.

استخدام السياسات الاقتصادية الجزئية لتحقيق الاستقرار الاقتصادي

تعرضت الرأسمالية الاولى لنوبات من التضخم والركود، وما زالت الذكريات المؤلمة للكساد العظيم في الثلاثينيات حية في ذاكرة كبار السن من الامريكيين. والحكومة مسؤولة اليوم عن تجنب تكرار مثل ذلك الكساد الذي نكب قطاعات الاعمال عن طريق استخدام سياسات مالية ونقدية حكيمة. أضف الى ذلك، تحاول الحكومات تلطيف ارتفاعات وانخفاضات الدورات الاقتصادية، بهدف تجنب بطالة واسعة النطاق في أسفل دورة الاقتصاد، أو اشتداد تضخم الاسعار في اعلى الدورة. مؤخراً، باتت الحكومة تهتم بإيجاد سياسات اقتصادية لتعزيز التنمية الاقتصادية على المدى الطويل. وسوف نبحث هذه المسائل مطولاً في فرع الاقتصاد الذي يدعى الاقتصاد الكلي.

تمثيل الدولة في المحافل الدولية

في السنوات الاخيرة، ازدادت اهمية التجارة والتمويل الدوليين بالنسبة للولايات المتحدة بقدر كبير عما كانت عليه في الماضي. وهذا يعني أن الحكومة تلعب دوراً حاسماً في تمثيل مصالح الامة على المسرح الدولي والتفاوض على اتفاقات نافعة لشعبها مع دول اخرى وحول تشكيلة واسعة من المواضيع. ويمكننا جمع القضايا الدولية المتعلقة بالسياسة الاقتصادية ضمن أربعة مجالات رئيسية هي :

- **خفض حواجز التجارة**. يهدف جزء مهم من السياسية الاقتصادية الى تنسيق القوانين وخفض حواجز التجارة لتشجيع التخصص الدولي البناء وتقسيم العمل. وقد تفاوضت الدول، في السنوات الاخيرة، على سلسلة من الاتفاقيات التجارية لخفض التعرفات الجمركية والحواجز التجارية الاخرى على المنتجات الزراعية، والسلع المصنّعة، والخدمات (تذكر من الفصل ١٥ كيف أن التجارة الحرة التنافسية تضع دول العالم على حدود امكانية المنفعة). في العام ١٩٩٣، مثلاً، ابرمت الولايات المتحدة، وكندا، والمكسيك اتفاقية امريكا الشمالية للتجارة الحرة (NAFTA) لخفض حواجز التجارة في تلك المنطقة المزدهرة بهدف تحسين التجارة والتنمية الاقتصادية.

وغالباً ما تكون الاتفاقيات من هذا النوع مثيرة للنزاع. فهي في بعض الاحيان تؤذي طرفاً معيناً، فالغاء التعرفة الجمركية على المنسوجات، مثلاً، يزيد البطالة في تلك الصناعة. أضف الى ذلك، قد تعرض الاتفاقيات الدولية التخلي عن جزء من السيادة القومية، كثمن لزيادة المداخيل. افرض أن قوانين بلد ما تحمي حقوق الملكية الفكرية مثل، براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف، في حين تسمح قوانين الدولة الاخرى بحرية نسخ الكتب والمؤلفات، وأشرطة الفيديو، وبرامج الحاسوب. فأي قانون من هذه القوانين سيسود؟

- **برامج المساعدات**. لدى الدول الغنية برامج عديدة صممت لتحسين حصة الفقراء في الدول الاخرى. ويشتمل ذلك على اعانات اجنبية مباشرة، ومساعدات تقنية ومساعدات في حالة حدوث كوارث، وانشاء مؤسسات مثل البنك الدولي لتقديم قروض بأسعار فائدة متدنية الى الدول الفقيرة، ومنح الافضلية في التصدير للدول الفقيرة.

- **تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية**. وجدت الدول أن ازدياد اعتمادها على بعضها البعض اقتصادياً، يعني ضرورة تنسيق السياسات لمكافحة التضخم والبطالة. فأسعار الصرف (وهي اسعار عملات مختلف الدول) لا تدير نفسها بنفسها، وإقامة نظام يعمل بسهولة ويسر لأسعار الصرف هو مطلب أساسي لقيام تجارة دولية كفؤة. فقد رأت الدول ان السياسات المالية والنقدية للدول الاخرى يمكن أن تؤثر على أوضاعها الاقتصادية المحلية. فحين رفعت الولايات المتحدة أسعار الفائدة لمكافحة التضخم في العام ١٩٧٩، ادى تدني السيولة النقدية الى ركود عالمي وأزمة ديون دولية في

الثمانينات. وفي الدول التي تتعاون مع بعضها بشكل وثيق، مثل اوروبا الغربية، فإنها تعمل على تنسيق سياساتها المالية والنقدية بحيث لا تفيض اثار التضخم أو البطالة في احداها لتؤذي المنطقة بكاملها.

- **حماية بيئة الكرة الأرضية.** احدث مظاهر السياسة الاقتصادية الدولية هو التعاون مع الدول الاخرى لحماية البيئة، في الحالات التي تساهم فيها دول عدة بالتلوث أو تتأثر به. تاريخياً، كان أنشط محاولات التعاون هو حماية اماكن صيد الأسماك وجوده مياه الأنهار. وقد أعرب العلماء مؤخراً عن قلقهم من تآكل طبقة الاوزون، والتصحر، وازدياد سخونة الأرض، وانقراض بعض أجناس الحيوان، وقد بدأت الدول في البحث عن سبل حماية هذه المصادر. ومن الواضح، أنه لا يمكن حل مشاكل البيئة الدولية الا من خلال التعاون ما بين مختلف الدول.

ويتفق حتى أكثر المحافظين تشدداً على ان للحكومة دوراً رئيسياً تلعبه لتمثيل المصالح القومية في الاتفاقات بين الأمم.

ب نظرية الخيار العام: كيف تصنع الحكومة قراراتها

لا يبدي علماء الاقتصاد تفاؤلاً كبيراً حول دور الحكومة في الاقتصاد. فالحكومات يمكن أن تتخذ قرارات سيئة، أو تنفذ القرارات الجيدة بشكل سيء. والحقيقة أنه مثلما أن هناك فشل للأسواق بسبب الاحتكار أو التلوث، فهناك أيضاً «فشل للحكومات»، حيث تؤدي تدخلات الحكومة الى اهدار الطاقات، أو اعادة توزيع الدخل بطريقة غير مرضية.

هذه المواضيع هي ميدان **نظرية الخيار العام** (public - choice theory)، وهي ذلك الفرع من الاقتصاد الذي يدرس الطريقة التي تضع فيها الحكومات قراراتها. ونسأل هنا كيف تقرر الحكومات مستويات فرض الضرائب والاستهلاك العام وحجم الدفعات التحويلية. وتسأل نظرية الخيار العام عن «كيف»، و«أي» ، و«لمن» الخاصة بالقطاع العام تماماً، مثلما تبحث نظرية العرض والطلب في الخيارات الخاصة بالقطاع الخاص.

***اقتصاد السياسة** : ركز علماء الاقتصاد معظم جهودهم منذ ايام آدم سميث لفهم طريقة عمل السوق. الا ان بعض المفكرين الجادين فكروا أيضاً في دور الحكومة في المجتمع. وقد كان جوزيف شومبيتر رائد نظرية الخيار العام في «الرأسمالية، والاشتراكية، والديمقراطية» (١٩٤٢)، ودراسة كينيث ارو (Kenneth Arrow)، الحائز على جائزة نوبل، عن الخيار الاجتماعي (سنحللها في مكان آخر من هذا الفصل) ادخلت دقة الرياضيات الى هذا الحقل. اما دراسة انتوني دونز (Anthony Downs) «نظرية اقتصادية في الديمقراطية» (١٩٥٧) فكانت بمثابة نقطة تحول وضعت الخطوط العريضة لنظرية جديدة قوية أكدت ان السياسيين يضعون أهدافاً اقتصادية كي يعاد انتخابهم، وقد بين دونز كيف أن الاحزاب تميل الى التحرك نحو وسط الطيف السياسي، وعرض مسألة «مفارقة التصويت»، والتي تقول بلا معقولية ان يقوم الناس بالتصويت نظراً للاحتمال الضئيل في أن يؤثر الفرد على نتيجة الانتخابات.*

وقد دافعت دراسات اخرى قام بها جيمس بوكانان (James Buchanan) وجوردون تولوك (Gordon Tullock) « حساب الموافقة» (١٩٥٩)، عن التدقيق والتوزين وأيدا استخدام الاجماع في القرارات السياسية – مجادلين بأن القرارات التي تتخذ بالاجماع لا تغضب أحداً ولا تفرض بالتالي أية تكاليف. وقد حصل بوكانان على عمله هذا، واعمال اخرى، على جائزة نوبل في العام ١٩٨٦ . وقد حصل هذا اللون من علم الاقتصاد على دراسات معمقة من قبل السياسيين المحافظين في أوائل عقد الثمانينات. وطبق في مجالات مثل السياسة الخاصة بالمزارع، واللوائح التنظيمية، والمحاكم، وشكّل الاساس النظري لتعديل دستوري مقترح لموازنة الميزانية الحكومية .

كيف تختار الحكومة

في القطاع الخاص، يعبر الناس عن وجهات نظرهم بالادلاء بما اسميناه مجازاً «صوت الدولار» للسلع التي يرغبونها . أما في عالم السياسة فإنهم يدلون بأصوات حقيقية – لاختيار ممثليهم ورؤسائهم. دعنا نراجع كيف يدلي الناس بأصواتهم وما هي عواقب ذلك.

اللعبة السياسية

للعبة السياسة، مثلها مثل لعبة السوق، قواعدها ولاعبيها. فعملية صنع القرار السياسي تتم ضمن مجموعة من القواعد : النظام الدستوري للانتخاب. وأهم قاعدة تهمنا في هذه اللعبة هي أن القرارات يصنعها ممثلون منتخبون.

من هم اللاعبون؟ الناخبون هم المستهلكون الذين يفترض في الديمقراطية ان تلبى رغباتهم في نهاية الأمر. واللاعبون الرئيسيون الاخرون هم الممثلون المنتخبون، أو السياسيون. وتؤدي هذه المجموعة وظيفة فيها شبه كبير من وظيفة الشركات في اقتصاد السوق : فهم رواد مجازفون يترجمون طلب الجمهور من السلع ويوجدون السبل لتزويدهم بها.

فما الذي يحفز السياسيين؟ معظم المسؤولين المنتخبين تحفزهم صيغة مركبة من البرغماتية والايدولوجية - توحيد رغبتهم في الحفاظ على أصوات ناخبيهم مع معتقداتهم حول الطريقة التي يجب حكم الامة بها. ويغير البعض مواقفهم بسرعة مع تغير تيارات السياسة. ويتملك البعض الآخر شعوراً عميقاً حيال بعض القضايا لدرجة انهم مستعدين للمجازفة بالهزيمة دفاعاً عن معتقداتهم. لكن نظرية الخيار العام تخترق اجمة الحوافز المعقدة هذه بطرح فرضية بسيطة، هي : «ان السياسيين يتصرفون بطريقة تزيد الى اقصى حد من فرص اعادة انتخابهم». أي يفترض انهم يعملون على زيادة عدد ناخبيهم الى أقصى حدّ - بالضبط كما نعتبر أن الشركات تعمل لتحقيق اقصى ربح ممكن.

في الوسط بين الناخبين والسياسيين ثمة تنظيمات تعرف باسم «مجموعات المصالح»، والتي تمثل اشخاصاً أو قطاعات اعمال منظمة تعمل من خلف الكواليس لتمرير مجموعة محددة من المصالح أو القضايا، مثال ذلك، «الجمعية الوطنية للبنادق» تدافع عن حق المواطنين في حمل السلاح؛ «معهد الحديد والصلب» يحاول الحدّ من استيراد الفولاذ، «صندوق حماية البيئة» يضغط لفرض رقابة اشد صرامة على التلوث. وفي بعض الاحيان، يكون لمجموعات المصالح درجة من القوة السياسية أكبر بكثير من الحجم العددي لاعضائها. وحين «تسيطر» مجموعات المصالح على دوائر حكومية مخولة بوضع اللوائح التنظيمة أو هيئات تشريعية يصبح لدينا «حكومة غير تمثيلية».

ثمة لاعبون اخرون أيضاً. واحدى المجموعات المهمة من المشاركين تشمل الاشخاص الذين يديرون الدوائر الحكومية التنفيذية (مثل الجنرالات في البنتاغون أو المزارعون في وزارة الزراعة) . ورغم ممارسة هؤلاء لسلطة كبيرة بفضل معارفهم وخبراتهم فإنهم يخضعون في نهاية الأمر لقرارات القادة السياسيين.

باختصار :

تصف نظرية الخيار العام كيف تصنع الحكومة القرارات المتعلقة بالضرائب، والانفاق، واللوائح التنظيمية، والسياسات الاخرى. وكما هو الحال بالنسبة الى لعبة الاسواق، فإن على لعبة السياسة ان توازن بين طلب الناس لمجمل السلع وقدرة الاقتصاد على تزويدهم بها. ويكمن الاختلاف الاساسي في حقيقة ان لاعبي السياسة الرئيسيين - السياسيين - يهتمون قبل كل شيء بالفوز بالانتخابات، في حين أن لاعبي السوق الرئيسيين - مؤسسات الاعمال - يهدفون الى جني الارباح.

آليات الخيار العام

في كل أمة ثمة نظام سياسي يقوم بصنع القرارات الجماعية، فكيف يتم ذلك سواء من ناحية النظرية أو التطبيق ؟ سنركز هنا على عمليات القرار، خاصة على نظام الانتخاب في الدول الديمقراطية.

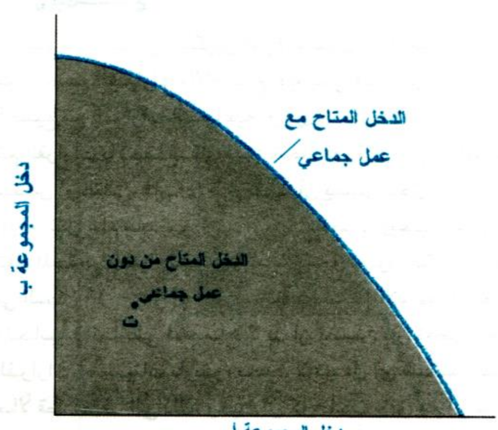
الخيار العام هو العملية التي تدمج فيها الخيارات الفردية في القرارات الجماعي. وتشدد المجتمعات الديمقراطية على القيم والأذواق الفردية في مثل هذا الدمج - ويعبر مفهوم «شخص واحد، صوت واحد» على« هذه الفردية التي يقوم عليها نظامنا السياسي.

لكن تنشأ مشكلة صعبة لان علينا جمع ملايين الاراء في قرار واحد. فلدى الولايات المتحَدة ٢٥٠ مليون وجهة نظر حول موازنة الدفاع، أو الرعاية الصحية. لكن في نهاية الامر لا يمكن اعتماد اكثر من قرار واحد حول اعلان الحرب مثلاً، أو السياسة الفدرالية الخاصة بالصحة، وهلم جرا. والضوء الاحمر يعني «قف» للجميع لأن الخيارات السياسية «لا تتجزأ». وتكون هذه القرارات الزامية مقارنة بالقرارات الخاصة المتعلقة بالايس كريم أو الخبز أو حضور حفل موسيقي، لان اختيارك اكل الايس كريم لا يقيّد قراراتي الاستهلاكية.

خلافاً للقرارات الخاصة، يتضمن الخيار العام عدم امكانية تجزئة القرار ونتيجة واحدة لأي قضية.

نتائج الخيار الجماعي

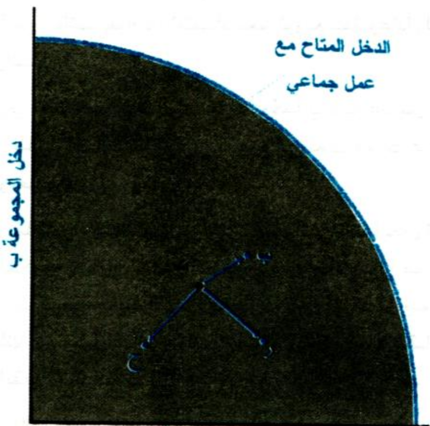
ما هو تأثير القرارات الجماعية؟ يبين الشكل ١٦ - ٣ الاحتمالات المتعلقة بذلك. وفي هذا الرسم البياني نتخيل مجتمعاً فيه نوعان من الناس، أ وب. قد يكونوا اغنياء أو فقراء جمهوريون أو ديمقراطيون، من ساكني الريف او المدينة. في هذه اللحظة،



الشكل ١٦ - ٣. منطق العمل الجماعي.

يبين الرسم البياني الاداء الاقتصادي مع عمل جماعي وبدون عمل جماعي. وتشير النقطة ت الى نتيجة نظام يقوم على عدم التدخل، حيث لا تشق الحكومة أية طرق، ولا تقوم بتطعيم الاطفال، «وتترك الامور على سجيها».

مع العمل الجماعي، مثل شق الطرق، ودعم العلم، وتنظيم المتداول من النقد، الى اخره... ويمكن تحسين الدخل مع تحرك المجتمع نحو الحدود من النقطة ت.



الشكل ١٦ - ٤. يمكن للأعمال الجماعية ان تحسن أو تؤذي وضع الجميع أو ببساطة تؤدي الى اعادة توزيع الدخل.

إذا بدأنا من نقطة عدم التدخل ت، يمكننا تمييز ثلاثة أنواع من النتائج للعمل الجماعي. تحسينات باريتو ستجعل الجميع أفضل حالاً بالانتقال الى النقطة ب. أو قد يكون هناك فشل حكومي شامل (مثل نشوب حرب نووية) تجعل الجميع اسوأ حالاً مع تحرك المجتمع الى النقطة ح. وغالباً ما يكون هدف البرامج اعادة التوزيع، وتنقل المجتمع من النقطة ت الى النقطة ر.

فكر في كل مجموعة من هؤلاء وكأنها مجموعة موحدة لها مصالح وأذواق متجانسة.

فكر أولاً في مجتمع ينأى بنفسه عن أي نوع من أنواع الحكم. وقد وصف فيلسوف القرن السابع عشر توماس هوبز عالماً كهذا، حيث كل شيء على طبيعته، ليس هناك «مكان للصناعة، لأن جني ثمار منها أمر مشكوك فيه؛ ولا ثقافة عن الأرض، ولا ملاحة، أو فنون، وخوف مقيم من موت عنيف، وحياة الانسان تتسم بالوحدة، والفقر، والقذارة، والوحشة، والقِصَر»(١)

فكر بعد ذلك في امكانيات مجتمع ينهض بأعمال جماعية حساسة. تمكنه من بناء شوارع حديثة للسيارت ويشجع جمع البيانات لبناء شوارع أكثر حداثة. ويتيح المجال لاجراءات الصحة العامة ان تقضي على الملاريا، والجدري، والطاعون. ودعم الحكومة للتعليم والعلم يمكن أن ينتج قوى عاملة متعلمة، وسبر الفضاء الخارجي، والطب النووي، ويسرّع بالتالي في تنمية الانتاج. ويمكن للسياسات المالية أن تقود الى عملة قوية ونظام بنكي نشط، يسمح للناس بأن يستثمروا بشكل كفوء. ويمكن للشرطة أن تجعل الشوارع والمنازل أكثر أمناً. ويمكن لبرامج خفض التلوث أن تنظف الهواء والماء وتجعل الشعب أوفر صحة. ويمكن لبرامج دعم الدخل أو توفر الطعام والرعاية الطبية لمن لا يقدرون عليها.

انشطة القطاع العام الناجحة ترفع حدود ما يمكن للاقتصاد انتاجه؛ ان حدود امكانيات المجتمع مع العمل الجماعي مبينة في الشكل ١٦ - ٣.

هل الخيار العام كفوء؟

حين نفكر بالأنشطة العديدة المفيدة التي تنهض بها الحكومة، قد نتساءل عما إذا كان الخيار الجماعي يحسن دائماً الكفاءة. قلة من الناس ينكروا ان القضاء على الجدري أو شلل الأطفال

(١) توماس هوبز «لوياثان» (Leviathan) (١٦٥١)، تم اختصار هذه الفقرة المقتبسة وصيغت بتعابير انجليزية حديثة.

كان مفيداً. لكن هل هناك نظرية «يد منظورة» تقوم سياسات الحكومة بواسطتها بقيادة الاقتصاد نحو توزيع كفؤ وعادل للسلع العامة والدخل ؟

سنرى فيما بعد ان الجواب هو لا. وكما يوضح الشكل ١٦ - ٤، يمكن للقرارات الجماعية أن تقسم الى ثلاث فئات عامة - مؤذية، ومعيدة للتوزيع، وكفؤة :

أولاً، وربما نادراً، هناك النتائج «المؤذية»، والتي تنشأ حين تتخذ الحكومة خطوات تجعل الجميع أسوأ حالاً. فإذا ما قادت استراتيجية معينة الى حرب نووية، فمن المؤكد أن يتمخض ذلك عن فشل كامل. وهذا الفشل موضح بالانتقال من النقطة الابتدائية ت الى النقطة ح في الشكل ١٦ - ٤.

ثانياً، هناك بعض نتائج «اعادة التوزيع» البسيطة، مبينة بالسهم من ت الى ر. في مثل هذه الحالات قد يفرض المجتمع ضرائب على احدى المجموعات لمنفعة مجموعات اخرى، أو قد يفرض تعرفة جمركية على منتج ما يساعد عوامل الانتاج في تلك الصناعة لكنه يؤذي المستهلكين.

أخيراً، قد ينتج عن العمل الجماعي «تحسينات باريتو»، التي تمثل اعمالاً تقود الى تحسينات ترضي الجميع؛ وتجعل الجميع افضل حالاً ولا أحد اسوأ حالاً. تحسينات باريتو مبينة بالسهم المتحرك ناحية الشمال الشرقي في الشكل ١٦ - ٤ من النقطة ت الى ب. الحالات الممثلة لتحسينات باريتو، قد تكون اشياء مثل دعم الحكومة لتقدم علمي (مثلا الاتصالات بواسطة الاقمار الصناعية)، أو مساعدتها في نشر اجراءات الصحة العامة (مثل التطعيم ضد الجدري أو شلل الاطفال).

علينا أن نضع هذا التمييز بين أنواع النتائج الثلاث نصب أعيننا، لأنه ليس هناك قواعد مضمونة تجعل الجميع دائماً افضل حالاً.

قواعد بديلة لصنع القرار

صاغت المجتمعات طرقاً مختلفة لصنع القرارات الجماعية : بعضها يتبع التقاليد، وبعضها الملكية، وتتبع معظم الدول الغربية الحكومة التمثيلية. في نظرية الخيار العام، ننظر الى ما هو أبعد من شكل الحكومة، الى عملية الخيار الكامنة خلفها. هل الانظمة التي تعتمد على الموافقة الجماعية أو الاجماع تولد كفاءة وانسجاماً في القرارات؟ ما الذي تعنيه «ارادة الاغلبية» بالفعل؟ ما هي الظروف التي تكون فيها قرارات الخيار الجماعي غير منصفة أو كفوءة؟

الاجماع

شدد العديد من المفكرين الاجتماعيين والاقتصاديين على مزايا صنع القرارات بالاجماع. ويقضي هذا المنهج بأن يتفق الجميع مع القرارات الجماعية. ويبين الشكل ١٦ - ٥ (أ) كيف تتم القرارات بالاجماع. فلا يمكن اتخاذ أي قرار دون موافقة كل شخص، وبالتالي، فإن أي قرار لا بد أن يحسن دخل كل شخص (أو، بشكل عام مستوى اشباع كل شخص). ويجب بالتالي أن تنقل المجتمع ناحية الشمال الشرقي نحو حدود امكانية الدخل في الشكل ١٦ - ٥ (أ) - وهي عملية توضحها الاسهم. ان نظاماً انتخابياً قائماً على الاجماع لا بد ان يضمن بأن تعطي جميع القرارات تحسينات باريتو، بحيث لا تجعل أي شخص اسوأ حالاً قط. أضف الى ذلك، وحيث أن كل ناخب يتفق مع أي قرار، فلن يكون ثمة قسر للأقليات من قبل المجموعات الاكبر.

لسوء الحظ فإن في قاعدة الاجماع بعض نقاط الضعف العملية الحادة. فكما يعرف الجميع ممن حاولوا حمل بعض الجماعات على الموافقة على شيء ما، فإن الحصول على الاجماع يتطلب جهداً ووقتاً عظيمين. فمتشكك واحد قد يوقف أي اجراء، بغض النظر عن مدى اهمية ذلك الاجراء. والأسوأ من ذلك، أن يدرك المتشكك الاخير مدى قوته فيستغفل من أيدوا ذلك الاجراء. فإن كان في مقدور شخص واحد أن يعترض على مشروع بقيمة ١٠٠ مليون دولار للسيطرة عل التلوث أو لشق طريق، فإن في وسع ذلك الشخص أن يرفض التفاهم على أي عدد من أفضل البرامج، مؤخراً بذلك التصويت لمصلحته هو، أو لمصلحة الناخبين في دائرته.

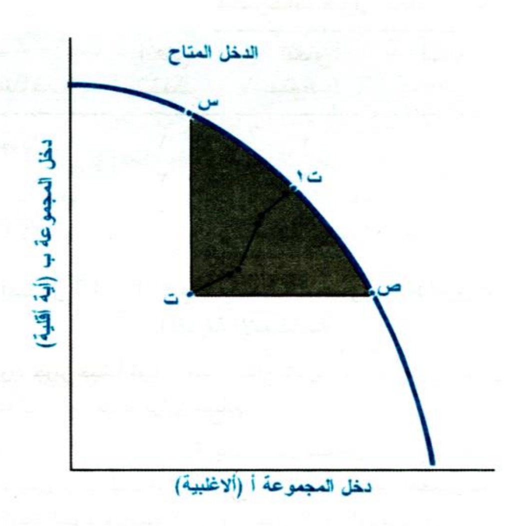
في النهاية سيغرق نظام التصويت بالاجماع في مستنقع المساومات والاستغفال، والتأخير بحيث يستحيل انجاز أي شيء فعلاً. وسيواجه النظام طريقاً مسدوداً، أو قد تشل حركته الترتيبات القائمة. وبدلاً من التحرك الى الشمال الشرقي من النقطة ت، فقد يعلق ببساطة عند النقطة ت (أينما صدف أن يكون موقع تلك النقطة).

الحكم بالاجماع يميل الى الابقاء على الوضع القائم، مهما كان جيداً، أو سيئاً.

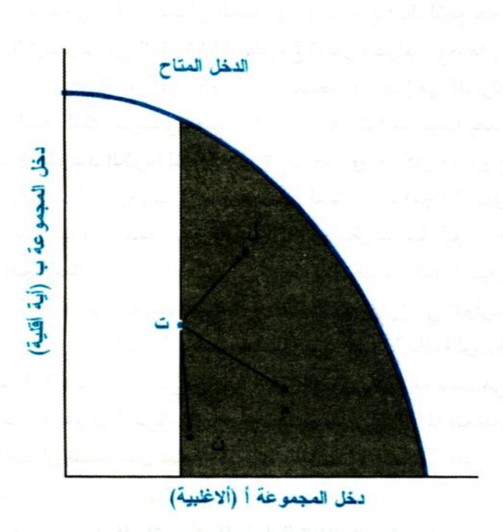
حكم الأغلبية

الواقع ان جميع الكيانات الانتخابية تعتمد على حكم الاغلبية لصنع القرارات. وبموجب هذا النظام يتم تبني اي قانون أو حكم حين يقرره عدد يزيد عن نصف الناخبين. في الولايات المتحدة يستخدم حكم الاغلبية في الكونجرس، وفي المحكمة العليا، ولدى حكومات الولايات، ودوائر الحكم المحلي، علاوة على معظم مجالس ادارات الشركات والاندية.

(أ) الإجمــاع







الشكل ١٦ - ٥. القرارات الجماعية في ظل الاجماع وحكم الاغلبية.

يبين الشكل ا النتائج حين تتطلب القرارات الاجماع. فإذا توجب أن يوافق كل شخص على كل قرار، فإن أحداً ما لن يصبح اسوأ حالاً. وبالتالي، إذا بدأنا من ت فإن جميع النتائج ستقع ضمن المنطقة س ص ت.

أما في ظل حكم الاغلبية (الشكل ب) فإن مجموعة الاغلبية أ يمكنها البت في أية قضية والتصويت على أي اقتراح يحسن دخلها (وتتحرك ناحية اليمين الى المنطقة المظللة). وقد تكون بعض القرارات كفوءة وعادلة (كما في التحرك الى النقطة ل) أو غير كفوءة وغير منصفة (كما في التحرك الى النقطة ن).

ثمة توضيح مثالي لحكم الأغلبية مبيّن في الشكل ١٦ – ٥ (ب). إذا فرضنا ان المجموعة أ هي مع الاغلبية. تبعاً للحسابات الاقتصادية البحتة، فإنها ستصوت لصالح اي اجراء يزيد من دخلها الحقيقي. وبالتالي فإن أياً من النقاط الثلاث – ل، م، ن – سيتفوق على النقطة ت بأصوات الاغلبية. ومن بين هذه النقاط الثلاث، فإن م تعطي أكبر دخل للمجموعة أ وقد تكون الرابح الاكبر في تصويت الاغلبية من بين الخيارات الاربعة.

النتائج المبينة في الشكل ١٦ – ٥ (ب) توحي ببعض السمات المهمة لحكم الاغلبية. أولاً، حكم الاغلبية لا يضمن ادخال تحسينات مثل تحسينات باريتو، الاغلبية تفضل النقطة م على النقطة ت، لكن النقطة م تجعل الاقلية (المجموعة ب) اسوأ حالاً. ثانياً، حكم الاغلبية قد يقود الى «استبداد الاغلبية بالحكم»؛ فمن يحصلون على الاغلبية يمكنهم فرض ارادتهم السياسية على الاقليات، عن طريق التميز، وإعادة توزيع الدخل، أو القوانين القمعية. ومثل هذا الاستبداد غير ممكن في ظل الاجماع.

تجنب استبداد الاغلبية. شغلت امكانية استبداد الاغلبية بالحكم بال الفلاسفة السياسيين طيلة قرون عديدة. وبسبب خشية بعض المفكرين من أمثال جيمس ماديسون والكسندر هاميلتون من الانشطة السياسية المستبدة فقد اقترحوا استخدام «الاغلبية المطلقة» في عدة مجالات مهمة (مثل التعديلات الدستورية). وتتطلب الاغلبية المطلقة الحصول على عدد من الاصوات يزيد عن الاغلبية البسيطة لتمرير اي اجراء، كأن يفرض الحصول على ثلثي الاصوات مثلاً.

اقترح الكثيرون في السنوات الاخيرة التوسع في حكم الاغلبية المطلقة ليشمل اعداد الموازنة الفدرالية. وقد جادل النقاد ان العملية المعتادة لاعداد الموازنة تسمح للأغلبية بإقرار قوانين انفاق مبذرة، توسع اهداف الحكومة وتؤدي عملياً الى اضطهاد الاقلية، التي تفرض عليها ضرائب ثقيلة وتجبر على المشاركة في مجتمع يتحكم فيه مخططو الحكومة.

وأحد الحلول المقترحة هو الحصول على الاغلبية المطلقة

لإقرار التشريعات الاقتصادية التي قد تقود الى عجز في الموازنة أو التوسع في برامج الانفاق الحكومية. وقد اتبع هذا النهج حين مرر الكونجرس في العام ١٩٨٥ مشروع قانون «جرام – رودمان» (Gramm - Rudman) ، الذي سمح بخفض العجز في الموازنة الفدرالية بشكل تدريجي وصولاً الى موازنة متوازنة فيما بعد، ووضع القواعد اللازمة لتنفيذ هذا التفويض. وربما كان مشروع قانون «جرام – رودمان» ناجحاً في احتواء برامج الانفاق الجديدة، لكنه لم يحقق موازنة متوازنة. وبالنظر للفشل الواضح للمناهج الحالية، اقترح العديد من علماء الاقتصاد والسياسيين المحافظين اجراء تعديل دستوري لتحقيق توازن في الموازنة الفدرالية. وقد يتطلب الامر أغلبية مطلقة تزيد عن ٦٠ بالمئة لزيادة حصة الانفاق الحكومي، وزيادة الدين القومي، او التسبب في العجز. ورغم ان الطريق لمثل هذا التعديل ما زالت طويلة للغاية، فالأغلب ان تنشط مثل هذه المقترحات طالما بقي العجز في الموازنة عالياً.

التصويت الدائري والمفارقة الانتخابية. نسمع كثيراً عن «ارادة الاغلبية» و«ترك الاغلبية تتخذ طريقها». لكن في تحليل معمق لحكم الاغلبية بيّن كينيث ارو من جامعة ستانفورد، والحائز على جائزة نوبل، بعض العيوب الاساسية التي قد تنجم عن قرارات الاغلبية. وسوف نوضح النتائج التي توصل اليها أرو بمساعدة مثال عن ثلاثة أشخاص ينتقون من بين ثلاثة خيارات مختلفة.

وضحنا الموقف في الجدول ١٦ – ١. فلكل شخص من الاشخاص الثلاثة صوت واحد. عليهم اختيار واحداً من ثلاثة مستويات لنفقات الدفاع : عالي، ومتوسط، ومنخفض. أضف الى ذلك، فإن لكل فرد منهم فكرة مختلفة عن الطريقة التي يجب اتباعها للدفاع عن البلاد. جونز من الصقور، لكن خياره الثاني هو جيش صغير من النخبة بدلاً من جيش متوسط الحجم ضعيف التمويل. أما سميث فهو معتدل : ويفضل الحصول على البنادق والزبدة. أما براون فهو مسالم، ويفضل ان يكون الجيش بأصغر حجم ممكن.

الان رتب هذه المجموعة وحاول اتخاذ قرار حول موضوع الدفاع بناء على اصوات الاغلبية. وكما يبين الجدول ١٦ – ١، فإن الانفاق المنخفض يتفوق على الانفاق المتوسط ؛ والانفاق المتوسط يتفوق على الانفاق العالي؛ والانفاق العالي يتفوق على الانفاق المنخفض. ولا يمكن لأي برنامج أن يحصل على أغلبية الاصوات ضد البرامج الاخرى. ومن هنا نرى مفارقة التصويت.

تنشأ المفارقة الانتخابية (voting paradox) حين لا يكون في وسع برنامج واحد الحصول على الاغلبية في

خيارات الناخبين من بين عدة مقترحات حول نفقات الدفاع

الناخب	انفاق منخفض	انفاق متوسط	انفاق عالي
جونز	١	٣	١
سميث	٢	١	٢
براون	٣	٢	٣

الجدول ١٦ – ١. كيف ينشأ التصويت الدائري أو المفارقة الانتخابية.

يريد جونز جيشاً قوياً أو نفقات دفاع كبيرة. سميث معتدل ويفضل نفقات دفاع معتدلة. براون مسالم.

في ظل الانتخاب بالاغلبية، يصوت كل شخص لصالح برنامجه المفضل. وعند التصويت على البرامج، يفوز الانفاق المنخفض على الانفاق المتوسط بنسبة ٢ الى ١؛ ويفوز الانفاق المتوسط على العالي بنسبة ٢ الى ١، والانفاق العالي على المنخفض بنسبة ٢ الى ١. ومثل كلب يطارد ذيله، فإن حكم الاغلبية بالانتخاب يدور في حلقة مفرغة الى ما لا نهاية. وليس هناك من طريقة لحل هذه المفارقة الا باجراءات انتخابية تعسفية.

مواجهة جميع البرامج الاخرى.

قد تتساءل ان كان هناك اجراء من وحي الخيال يمكن أن يحل دورة التصويت هذه. لقد بحث كينيث أرو هذه المسألة ووجد أنه «ليس ثمة نظام تصويت تحكم فيه الاغلبية ويحترم خيارات الافراد يضمن الكفاءة في جميع الاحوال». بصيغة اخرى، لم يكتشف بعد أي نظام انتخاب – وقد أثبت ارو ان من المستحيل ايجاد مثل هذا النظام – يمكنه ضمان أن يكون تصويت الاغلبية متناسقاً ويدفع المجتمع الى الوضع الذي يرجوه.

وقد أشار منظرو الخيار العام الى اثنين من مضامين مفارقة التصويت مهمين في تسيير المنظمات والهيئات التشريعية. احد المضامين هو ان النتيجة تعتمد على ترتيب «جدول الاعمال». وبسبب ضرورة الاقتصاد في الوقت، فلا بد أن يتوفر لدى المنظمات مجموعة من الاجراءات التي تعتمدها. ولا يمكن السماح بالدوران حول موضوع، تنقسم فيه الاراء، الى ما لا نهاية . لكن مفارقة التصويت تبين انه قد يكون لجدول الاعمال اهمية حاسمة بالنسبة للنتيجة – وهي ان ترتيب الاصوات قد يقرر اي البرامج سيسود.

دعونا نعد الى مثال الدفاع في الجدول ١٦ - ١. افرض انه كان على الكونجرس اتخاذ قرار بالنسبة الى السياسة الدفاعية، لكنه منقسم الى ثلاث معسكرات متساوية خياراتهم مماثلة لتلك المبينة في الجدول ١٦-١. هنا تصبح لجنة النظام (Rules Com-mittee) مهمة. ويمكن للجنة النظام ان تقرر فعلاً الفائز عن طريق التلاعب بترتيب الاصوات. افرض أن هذه اللجنة يديرها غلاة الليبراليين الذين يعتقدون ان الحرب الباردة قد انتهت، وأنه يجب على الولايات المتحدة تفكيك مؤسستها الدفاعية. ويمكنها اعداد جدول الاعمال بطريقة تضمن تحقيق النتيجة المرجوة. تبدأ المجموعة بالتصويت للاختيار ما بين الانفاق العالي والمتوسط؛ فيكسب الانفاق المتوسط بنسبة ٢ الى ١. ثم يوضع الفائز في مواجهة الانفاق المتدني، فيفوز الانفاق المتدني. (هل تستطيع رؤية كيف يمكن للجنة نظام صقورية ان تتوصل الى نتيجة تقضي بدفاع عالٍ؟) يوضح هذا المثال مدى اهمية شاغلي المقاعد التمثيلية وأعضاء لجان النظام : فسلطة وضع جول الاعمال هي غالباً سلطة تقرير النتيجة.

المضمون الثاني هو «عدم استقرار الائتلافات التي تهدف الى اعادة توزيع الدخل». فالمواقف التي تتضمن اعادة توزيع الدخل تماثل كثيراً اعراض التصويت الدائري المبين في الجدول ١٦ - ١. ولتوضيح ذلك، افترض ان لدينا عشر شرائح من الكيك يجب توزيعها بين ثلاثة اشخاص حسب حكم الاغلبية. فيصوت توم وسام على توزيع ٥ قطع لكل واحد منهما ولا شيء لبوب. لكن بوب ينجح في اقناع سام بتغيير رأيه بقوله «لم لا تأخذ ٦ شرائح وأخذ انا اربعة، ونترك المغفل توم خارج الموضوع كله ؟» ببضع أمثلة من هذا النوع ترى ان ليس ثمة ائتلاف مكون من افراد يسعون الى زيادة دخلهم محصناً ضد احتمال قلبه بائتلاف آخر. ويمكن تعميم هذا المثال لبيان كيف أن مشاكل السياسة العامة التي تشتمل على عناصر اعادة توزيع الدخل هي غير مستقرة بحكم تكوينها.

تطبيقات على نظرية الخيار العام

تساعدنا نظرية الخيار العام على فهم الطريقة التي تؤثر فيها القوى السياسية على الموازنات والعوامل الاخرى المؤثرة في النشاط الاقتصادي. ففي حين تلعب الحكومات دوراً مركزياً في الاقتصاديات الحديثة، فإن لها طرازها الخاص من عدم الكمال. وكما أن الاقتصاديات الحقيقية لا تصل قط الى درجة كمال الاسواق التنافسية، فإن الديمقراطيات تفشل في بعض الاحيان في تلبية الاحتياجات الاجتماعية بأكثر الطرق فعالية. هناك فشل حكومي كما أن هناك فشل للأسواق :

ينشأ الفشل الحكومي حين تفشل اعمال الدولة في تحسين الكفاءة الاقتصادية أو حين لا تحقق الانصاف في إعادة توزيع الدخل.

ثمة مصدرين مهمين من مصادر الفشل الحكومي : الحتمية البيروقراطية، وقِصر الافاق الزمنية.

الحتمية البيروقراطية

قلة هم من يستطيعون مقاومة اغراء زيادة نفوذهم أو سلطتهم. وهذا ينطبق على الحكومات أيضاً. فهي غالباً ما تفعل الكثير على امتداد فترة طويلة. وأحد أسباب ميل الحكومة الى المبالغة في توسيع سلطاتها هو انه ليس هناك بيان للربح (أو ما يسميه رجال الأعمال «النتيجة النهائية») على المشاريع المختلفة. فإذا أقامت الحكومة عدداً من السدود أو بنت عدداً كبيراً من الغواصات، فليس هناك بيان للأرباح والخسائر يمكن عن طريقه احتساب القيمة الاقتصادية لتلك المشاريع. والدعم الوحيد الذي تحتاجه هذه المشاريع هو أكثرية تشريعية، يمكن الحصول عليها في أغلب الاحيان عن طريق تمويل حملات مجموعات صغيرة من أعضاء الهيئات التشريعية المهمين. وما ان تخرج هذه المشاريع الى الوجود، حتى تتحلق حولها جمهرة من الانصار، من العاملين فيها أو المنتفعين من أنشطتها.

وحين يبدأ أي مشروع، فإن الحكومات غالباً ما تواجه قدراً كبيراً من المشاكل إذا حاولت وقفه. وأحد الامثلة الشهيرة على ذلك. «المفاعل المولّد» (breeder reactor) . فقد اشتمل هذا المشروع على نظام طاقة نووية متقدم كان يفترض أن يحل محل الجيل الحالي من المفاعلات النووية حين تنفد مادة اليورانيوم. وقد صممت الحكومة «المفاعل المولّد لنهر كلنش» في أواخر الستينات، حين كان الجميع يعتقدون بأن الطاقة النووية ستنمو بسرعة. لكن في أواسط السبعينات، بينت الدراسات ان المفاعل المولّد سيكون غير مجدٍ من الناحية الاقتصادية. وفي أواخر السبعينات بات واضحاً أن أحداً لم يعد يطلب بناء منشآت للطاقة النووية، وان جهات عدة اخذت تلغي المنشآت التي كانت قيد الانشاء. ومع ذلك واصلت الحكومة انفاق مئات ملايين الدولارات على مشروع «نهر كلنش» وحتى العام ١٩٨٣.

مشروع آخر ثبتت صعوبة القضاء عليه هو مشروع دعم «الموهير» سيء الصيت. «الموهير» والذي هو صوف معزاة انقرة، كان قد أعلن انه مادة استراتيجية في العام ١٩٥٤، حين كان الجنود ما زالوا يرتدون البزات الصوفية. ونتيجة لذلك اخذ المزارعون الذين يربون معزاة انقرة يتلقون الدعم من الحكومة الفدرالية، لضمان استرار انتاج «الموهير». بعد ثلاثين سنة بلغت فاتورة الدعم السنوي للمزارعين ٤٨ مليون دولار، رغم أن القيمة الاستراتيجية «للموهير» لم تكن تزد عن قيمة حذوات الخيل

بالنسبة لسلاح الفرسان. وقد حاول الرؤساء الواحد تلو الآخر القضاء على برنامج «الموهير»، لكنه بقي. وكما قال احد الظرفاء بهذا الصدد، الحكومات غالباً ما تتصرف مثل الصبي الصغير الذي قال «أنا اعرف كيف اتهجى كلمة «بانانا» (banana) ولكني لا أعرف متى أتوقف».

قصَر الافاق الزمنية

يضطر القادة السياسيون المنتخبون في الولايات المتحدة الى مواجهة الانتخابات بشكل مستمر - كل سنتين أو ٤ سنوات، أو ٦ سنوات - وغالباً ما يخوضون منافسات حامية في مناطقهم. وقد تقودالضغوط الانتخابية الى تقصير الافاق الزمنية بالنسبة للقرارات السياسية.

لقد رأينا الاعراض الملازمة لقصر الافاق الزمنية مراراً وتكراراً خلال العقد الماضي في المعارك التي دارت حول العجز في الموازنة الفدرالية. وقد اتفق الجميع تقريباً على أن العجز الكبير في الموازنة مؤذٍ للاقتصاد. وقد اقر كل شخص تقريباً بأنه ان لم يُخفض العجز في الموازنة، فإن الانتاجية والازدهار سيتعرضان للخطر. ومع ذلك، أجلت الحكومة الفدرالية عملية اتخاذ الخطوات اللازمة للقضاء على العجز، وخطة الرئيس كلينتون لخفض العجز بالكاد اقرها الكونجرس مؤخراً.

فماذا كان مصدر الفشل؟ خفض العجز في الموازنة يتطلب خطوات مؤلمة **اليوم** لتحسين الاداء الاقتصادي **في المستقبل**. وكي نزيد الادخار، والاستثمار، لا بد من رفع الضرائب أو خفض الانفاق في المستقبل. لكن اعضاء الكونجرس الذين يسعون لاعادة انتخابهم لا يرغبون في تبني مواقف قد تؤدي الى خفض شعبيتهم على المدى القصير؛ فقد يكون قلقهم على اعادة انتخابهم اليوم أكبر من القلق الذي ينتابهم بالنسبة لمشاكل الامة الاقتصادية في المستقبل. ويعتقد اصحاب الطموحات السياسية أن الناخبين قد يهتمون بالزيادة الفورية في الضرائب أو خفض الانفاق اكثر من اهتمامهم بالمنافع البعيدة لخفض العجز في الموازنة.

ان الميل الى التركيز على الانتخابات التالية قد يقود الحكومات الى ادخال برامج تعطي مردوداً خلال فترة قصيرة، أو الحفاظ على مثل هذه البرامج، وتجنب البرامج ذات التكاليف الفورية والمنافع العميمة في المستقبل. وهذا التركيز على الافاق الزمنية القريبة يميل الى ايجاد نزعة تحابي الاستهلاك في برامج الحكومة. أي ان البرامج التي تشجع الاستهلاك الحالي تتلقى معاملة تفضيلية عن تلك التي تشجع الاستهلاك المستقبلي، والاستثمارات بعيدة المدى (البحوث، والحفاظ على البيئة وحمايتها)، والتي قد تعاني خاصة في فترات اقتراب الانتخابات السياسية.

وقد ألمح بعض المحللين المهتمين الى ان نظرية الخيار العام تمثل وجهة نظر متشائمة عن سلوك الحكومة، لكن ليس ثمة دليل في التاريخ يبرر هذه النتيجة التي تدعو الى السخرية. فالتاريخ مليء بالقادة الذين اتخذوا اجراءات بعيدة النظر وحكيمة، لكنها لم تحظ بشعبية. لكن نظرية الخيار العام تذكرنا بأن الخيار الجماعي في الديمقراطيات لا يقود دائماً الى نتيجة مثالية أو حتى كفوءة. فالدول الديمقراطية انتخبت هتلر وموسوليني

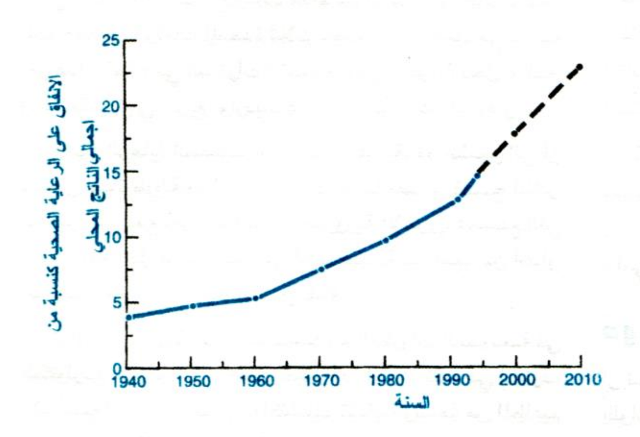
جـ المشكلة الشائكة للرعاية الصحية

قد يكون هناك ما يبرر ثقتنا في أن الخبازين سيصنعون خبزاً أفضل لانهم يحققون ربحاً من ذلك، فإن من الحمق أن تعطي الجراحين حافزاً مالياً كي يبتر ساقك.

جورج برناردشو

لكل جيل ميدان تتصارع فيه وجهات النظر حول دور الحكومة في الحياة الاقتصادية. وقد شهدت العقود السابقة مجادلات حول ضريبة الدخل، ومعاشات تقاعد كبار السن، وحماية البيئة، وفرض الضرائب لاعادة توزيع الدخل. وفي أوائل التسعينات انهمك الامريكيون في صراع طويل حول الطريقة التي يجب تنظيم وتمويل الرعاية الصحية بها. وقد أراد الليبراليون، بقيادة الرئيس بيل كلنتون توسيع سيطرة الحكومة على نظام الرعاية الصحية الواسع والمتنامي لتشمل التغطية جميع الامريكيين؛ أما المحافظون فتركز قلقهم حول عدم الكفاءة الذي قد ينجم عن سيطرة الحكومة القوية وحذروا بشكل خاص من أخطار مراقبة الاسعار. وكان هذا هو الميدان الذي طرحت فيه جميع المناقشات حول الدور المناسب للحكومة - ما بين مؤيدي ومعارضي اللوائح التنظيمية، وآلية السعر، والمؤثرات الخارجية، وإعادة توزيع الدخل، وتصحيح فشل السوق مثل الفشل المتعلق بنقص المعلومات.

يستعرض الجزء الأخير من هذا الفصل اقتصاديات الرعاية الصحية. وهي قطاع مهم في الاقتصاد علاوة على كونه موضوعاً



الشكل ١٦ - ٦. ازدادت الحصة المخصصة للرعاية الطبية باطراد.

ارتفع الانفاق على الرعاية الصحية من ٤ بالمئة من الناتج القومي في العام ١٩٤٠ الى ١٤ بالمئة في العام ١٩٩٣، وهو مرشح للارتفاع اكثر إذاما استمرت التوجهات الحالية.

Source : J.P. Newhouse, "Medical Care Costs", Journal of Economic Prespectives (Summer 1992), Economic Report of the President, 1993).

ممتعاً بحد ذاته، اضافة الى ذلك فإن تحليل الرعاية الصحية سوف يزودنا بوسيلة لفهم التحليلات التي يقوم عليها العديد من القرارات حول الكيف والمدى الذي يجب أن يصل اليه دور الحكومة في الاقتصاد.

ما هي خلفية الجدل الدائر حول الرعاية الصحية؟

في الولايات المتحدة، كما في معظم الدول الصناعية، فإن معظم الرعاية الصحية يقوم على الشراكة ما بين نظام السوق والحكومة. وقد أعطى هذا النظام في السنوات الاخيرة بعض الانجازات البارزة. فقد تم اجتثاث العديد من الامراض المرعبة مثل الجدري وشلل الاطفال. وتحسن المعدل المتوقع للعمر، وهو أحد المؤشرات الرئيسية على الصحة، في الدول النامية في الفترة ما بين ١٩٥٠ الى ١٩٩٠ اكثر مما تحسن طيلة جميع الفترة المسجلة من التاريخ كله. ومكن التقدم في مجال التكنولوجيا الطبية، ابتدأ من جراحة مفصل الركبة بالمنظار الى العقاقير المتطورة المضادة للسرطان، العديدين من ان يعيشوا حياة منتجة خالية من الالم.

ومع ذلك، ورغم الانجازات العظيمة، بقي الكثير من مشاكل الصحة الرئيسية دون حل في الولايات المتحدة وحتى أوائل التسعينات من هذا القرن. فكانت نسبة وفيات المواليد الجدد اعلى مما هي في العديد من الدول ذات الدخل الادنى؛ و١٥ بالمئة من الامريكيين كانوا من دون تغطية تأمينية؛ وثمة فوارق كبيرة في الرعاية ما بين الاغنياء والفقراء؛ وأصبحت الامراض المعدية مثل الايدز والتهاب الكبد الوبائي من قضايا الصحة العامة الرئيسية.

إلا ان الموضوع الذي شغل الرأي العام، وأصحاب الاعمال، والقادة السياسيون كان التكاليف الهائلة للرعاية الصحية. فقد ارتفعت الرعاية الصحية من ٤ بالمئة من الناتج القومي (اجمالي الناتج المحلي) في العام ١٩٤٠ الى ٧ بالمئة في العام ١٩٧٠ ووصل الى ١٤ بالمئة في العام ١٩٩٣. ويتوقع اقتصاديو الحكومة أن تصل تكلفة الرعاية الصحية الى حوالي ربع اجمالي الدخل في العام ٢٠١٠ إذا ما استمرت التوجهات الحالية (انظر الشكل ١٦ - ٦). ومن مراجعة توجهات الموازنة يتبين لنا ان «مكاسب السلام» التي جنيت بعد انتهاء الحرب الباردة وسمحت بخفض نفقات الدفاع بمقدار ٢ بالمئة من اجمالي الناتج المحلي خلال العقد الماضي، امتصتها بالكامل تقريباً، خلال هذه الفترة، نفقات الرعاية الصحية الحكومية. عملياً، يتفق الجميع بأن النظام الصحي في الولايات المتحدة قد ساهم مساهمة عظيمة في صحة الامة الا انه بات يشكل عبئاً لا يمكن تحمله. وقد قادت هذه التطورات الى محاولات جزئية، إلا أنها غير ناجحة، لاصلاح قطاع الرعاية الصحية في الفترة ما بين ١٩٩٣ - ١٩٩٤.

يراجع هذا الجزء القضايا التي أثيرت في قطاع الرعاية الصحية. وسوف نرى ان هذا القطاع هو صورة عن العديد من مآزق فشل السوق، والتدخلات الحكومية. وسوف نراجع أولاً الخصائص الاقتصادية الرئيسية لهذا القطاع، ثم نتعرف على فشل السوق الذي يدعو الحكومة الى التدخل؛ ثم نختتم بحثنا بمراجعة بعض الطرق الرئيسية التي يمكن تنظيم القطاع بها.

خصائص قطاع الرعاية الصحية

الصحة الجيدة هي أحد الشروط الحاسمة للرفاهية الاجتماعية

والتي تزداد أهميتها مع زيادة مداخيل الناس – ولنظام الرعاية الصحية في الولايات المتحدة ثلاث خصائص ساهمت في سرعة نمو هذا القطاع في السنوات الاخيرة، وهي : مرونة دخل عالية، وتقدم تكنولوجي سريع، وازدياد عزل المستهلكين عن الأسعار.

تظهر الرعاية الصحية مرونة دخل عالية، مما يشير الى ان ضمان حياة طويلة وسليمة قد ازداد اهمية بعد أن أصبح الناس قادرين على دفع ثمن الحاجات الضرورية الاخرى. فالسلع التي لها مرونة دخل عالية تميل الى اخذ حصة متنامية من انفاق المستهلك، مع بقاء الاشياء الاخرى ثابتة.

ترافقت مرونة الدخل العالية مع التطورات السريعة في التكنولوجيا الطبية التي تحققت خلال هذا القرن. تقدم في المعارف الاساسية للكيمياء الحيوية، واكتشاف تشكيلة واسعة من المطاعيم والمواد الصيدلانية واستخدامها، وتقدم في فهم طبيعة انتشار الامراض المعدية، وازدياد الوعي العام حول دور السلوك الفردي في التأثير على الصحة، مثل التدخين، وشرب الكحول، وقيادة السيارات – كل هذه الامور ساهمت في التقدم الكبير في الوضع الصحي للامريكيين.

كان لهذا التقدم نتيجة غير عادية هي تحريك شهوة الانفاق في قطاع الرعاية الصحية. وسبب ذلك هو ان التكنولوجيات الجديدة كانت في معظم الاحيان «مُخترعة للمنتجات»، أي أنها مخترعات أوجدت منتجات جديدة أو حسنت القديمة، وفتحت بالتالي اسواقاً جديدة. مثال ذلك. ان اكتشاف المضاد الحيوي، البنسلين، أوجد سوقاً كاملة جديدة وحفز الانفاق في قطاع الرعاية الصحية.

السمة الثالثة لصناعة الرعاية الصحية التي حفزت التنامي السريع للانفاق هي ازدياد الاتجاه الى عزل المستهلك عن أسعار الرعاية الصحية. فتغطية الرعاية الصحية في الولايات المتحدة يقدمها، وعلى نطاق واسع، اصحاب العمل كمنافع اضافية معفاة من الضرائب[٣]. ووضع الاعفاء من الضرائب هو في واقع الحال دعم حكومي. في العام ١٩٦٠ كان معظم نفقات الرعاية الصحية يدفع مباشرة من قبل المستهلكين، وفي العام ١٩٩٠ اصبح ٢٣ بالمئة فقط من هذه النفقات يدفع مباشرة من قبل المستهلكين. الحقيقية، ان ٩٥ بالمئة من أجور العلاج في المستشفيات يدفعها طرف ثالث مثل شركات التأمين أو الحكومة، في حين يدفع المستهلكون حوالي ٥ بالمئة فقط من التكلفة. ويطلق على هذه الظاهرة في بعض الاحيان اسم «الاعراض الملازمة لدفع الطرف الثالث» للإشارة إلى أنه حين يقوم طرف ثالث بدفع الفاتورة، فإن المستهلك يكون في الغالب غير مكترث بالتكلفة.

كل هذه القوى (مرونة الدخل العالية، وتطوير تكنولوجيات جديدة، وزيادة مدى المدفوعات التي يتحملها الطرف الثالث) وغيرها (مثل ازدياد نسبة المسنين بين السكان) تساهم في سرعة تنامي الانفاق على الرعاية الطبية.

دور الحكومة في الرعاية الصحية

ان تنامي مستوى الانفاق على الرعاية الصحية ليس كافياً لتبرير اللوائح التنظيمية الحكومية المكثفة، لان الانفاق قد يشير ببساطة الى الحيوية الاقتصادية لهذه الصناعة (كما هو الحال بالنسبة الى الحاسوب). فما هي اسباب تدخل الحكومة في قطاع الصحة؟ الواقع ان الكفاءة واعتبارات العدالة هي التي تحرك سياسة الحكومة.

الكثير من قلق الحكومة نابع من حقيقة أن السيطرة على الامراض المعدية وتطوير العلوم الاساسية هي سلع عامة لا يمكن للسوق أن يقدمها بكفاءة. تذكر أن **السلع العامة** هي سلع تتوزع منافعها على جميع افراد المجتمع دون تفريق، سواء اراد الافراد شراء السلع أم لا. أما **السلع الخاصة**، فبعكس ذلك، هي سلع ليس لها تكاليف أو منافع خارجية. فالقضاء على الجدري افاد البلايين من الاشخاص الذين كان يحتمل وقوعهم ضحايا له، ومع ذلك ليس في وسع اي شركة أو مؤسسة أن تحصل حتى ولو على جزء بسيط من هذه المنافع. وحين يتوقف شخص عن التدخين لمعرفته بأخطاره، أو حين يستخدم شخص ما وسائل الوقاية من الايدز عند معرفته بطرق انتقاله، فإن هذه الخطوات لا تقلل من المعارف المتاحة للآخرين. وفي مثل هذه الحالات، يمكن لبرامج الصحة العامة والبحوث الحكومية أن تعوض فشل السوق الذي قد ينشأ من ظهور مؤثرات خارجية او عندما تتضح الحاجة الى سلع وخدمات تتعهدها الحكومة ولا يستطيع القطاع الخاص انتاجها .

مجموعة اخرى من أشكال فشل السوق قد تنشأ بسبب عدم اليقين وفشل اسواق التأمين. ومن المشاكل المهمة «عدم تناسق المعلومات» بين المرضى ، والأطباء وشركات التأمين. فالأوضاع الطبية في أغلب الاحيان هي حدث معزول بالنسبة للمرضى، لذلك فإنهم قد يعتمدوا بشكل كامل على توصيات اطبائهم بالنسبة للمستوى المطلوب من الرعاية الصحية. وفي بعض الاحيان لا يكون في استطاعة المرضى اختيار طريقة المعالجة، كما يحدث حين يحملوا الى غرفة العمليات. لذلك يجب توفير حماية خاصة

---

(٣) تعطينا جذور نظام تغطية أصحاب العمل للرعاية الصحية صورة توضيحية : فخلال الحرب العالمية وما بعدها كانت العلاوات التي ليست من ضمن الاجور مستثناة من الرقابة الفدرالية على الاسعار والاجور. وقد أعطى ذلك اصحاب العمل الحافز للتوسع في مثل تلك العلاوات، وطور ذلك التغطية الطبية التي يقدمها أصحاب العمل. وهذا مثال جديد على «قانون العواقب غير المقصودة»، حين يكون لسياسة صممت لغرض معين عواقب مفاجئة وطويلة الامد في مجال آخر.

لضمان الا يشتري المستهلكون دون أن يدروا خدمات غير ضرورية أو متدنية الجودة، أو عالية التكلفة(٤).

شكل آخر من أشكال عدم الكفاءة قد ينشأ بسبب عدم تناسق المعلومات ما بين المريض، والطرف الثالث الذي سيسدد الفاتورة، لنقل أنه شركة التأمين. فالتأمين يسعر عادة على أساس متوسط تكلفة الخدمة بدلاً من التكلفة الحدّية. وهذا يؤدي الى عدم الكفاءة، فالناس بشكل عام يعرفون عن وضعهم الصحي أكثر مما تعرف شركة التأمين. وإذا ما ووجه شخص ليس لديه مخاطر صحية كبيرة بأقساط تأمين محسوبة على اساس معدل التكلفة، فقد يختار الا يشتري التأمين. وهذا يؤدي الى «اختيار معاكس» يزيد من معدل المخاطرة، وبالتالي، التكلفة على المشاركين. ولا غرابة في أن الأشخاص الذين هم في العشرينات من العمر ويتمتعون بصحة جيدة هم أقل الناس شراء للتأمين.

تعقيد آخر للتأمين ينشأ بسبب «الخطر المعنوي»، والذي يحدث حين يخفض التأمين حوافز الافراد في التصرف بحرص لتجنب المخاطرة والنفقات. وقد قاس اختبار اقتصادي حديث مدى الخطر المعنوي بتزويد مجموعة من العائلات اختيرت بشكل عشوائي بتأمين شامل ومجموعة اخرى بمخطط به مستويات عالية من «التأمين المشترك» (والذي يعني أن الافراد يتقاسمون التكلفة مع شركة التأمين). وقد استخدمت العائلات ذات التأمين الشامل خدمات طبية تزيد بمقدار ٣٠ بالمئة، مع ان دراسات لاحقة قد توصلت الى انه ليس ثمة فارق في الوضع الصحي للمجموعتين طيلة فترة امتدت من ٣ الى خمس سنوات. وحقيقة أن السعر الادنى يزيد الكمية المطلوبة هو بالطبع، امر لا يفاجيء علماء الاقتصاد؛ فهو ببساطة يعكس قانون منحنى الطلب المائل الى اسفل.

الاهتمام الثالث لسياسة الحكومة هو «العدالة» : توفير حدّ أدنى من مستويات الرعاية الطبية للفقراء. حيث انه بات ينظر لمفهوم الصحة للجميع، في الدول الغنية، على أنه أحد حقوق الانسان الأساسية. لكن الصحة الجيدة للفقراء هي في الوقت نفسه عمل مربح. والرعاية الصحية غير المناسبة مؤذية للفقراء بشكل خاص ليس لأنهم اكثر عرضة للمرض من الاغنياء، بل أيضاً لأن مداخيلهم تأتي بشكل كامل تقريباً من أعمالهم. والشعوب الأوفر صحة أوفر انتاجاً لأن الناس الأصحاء يكسبون أكثر ويحتاجون لقدر أقل من الرعاية الطبية. لكن ليس ثمة مجال كانت فيه الرعاية غير الملائمة مكلفة كما هو الحال في مجال الاطفال. فالأوضاع الطبية لأطفال الاقليات والأطفال الفقراء في الولايات المتحدة قد ساءت بالفعل في بعض الحالات خلال السنوات الاخيرة. فالأطفال المرضى يصابون بالإعاقة في البداية : وتقل احتمالات دخولهم المدارس، وإذا دخلوا يكون أداءهم ضعيفاً، وتكون احتمالات تركهم للمدرسة أكبر، واحتمال حصولهم على عمل جيد بأجر جيد أقل حين يكبرون. ولا يمكن لأي أمة أن تزدهر حين لا يحظى قطاع كبير من أطفالها برعاية طبية مناسبة.

بدائل اخرى لإصلاح الرعاية الصحية

دفعت المجموعات الثلاث من اشكال فشل السوق، سابقة الذكر، الحكومات في مختلف انحاء العالم الى ادارة أنظمتها الصحية بنفسها. وثمة همّ آخر في الولايات المتحدة : فرغم أن الولايات المتحدة تنفق على الرعاية الصحية للفرد الواحد أكثر من أية دولة أخرى، فإن الوضع الصحي لسكانها قد تخلف عن وضع سكان الدول الاخرى ذات الدخل المرتفع.

وقد قادت عوامل ارتفاع التكلفة مع تنامي اعداد الاشخاص غير المُؤمَّنين، وتخلف الوضع الصحي الى دعوات واسعة النطاق لاجراء اصلاحات اساسية على نظام الرعاية الصحية في الولايات المتحدة. فما هي البدائل الرئيسية؟ في اقصى اليمين من الحلول المطروحة يقع الحل الذي يعتمد على آلية السوق البحته (pure - market) . وحسب هذا المنهج، والذي كان تقليداً متبعاً في معظم البلدان حتى بداية هذا القرن، تدفع كل عائلة ١٠٠ بالمئة من نفقاتها العلاجية وليس هناك أية برامج حكومية تقدم سلعاً أو تساعد في تحمل عبء الرعاية الطبية عن الفقراء. وكما يشير الجدول ١٦ - ٢، فإن الحل السوقي البحت يحل مشكلة فشل سوق الخيار المناوىء، لكنه يفعل ذلك مقابل تكلفة عالية للأفراد الذين لديهم نفقات علاجية عالية؛ وما هو مقلق أكثر، ان الحل السوقي البحت لا يقدم شيئاً للسلع العامة مثل العلوم الاساسية والوقاية من الأمراض المعدية. ونظراً للعواقب المعاكسة لنموذج الحل السوقي البحت، فلا غرابة الا يتبناه سوى عدد ضئيل من السياسيين وعلماء الاقتصاد.

في أقصى الطرف الاخر نجد «الخدمات الصحية المؤممة»، التي تقدم فيها الرعاية الصحية لعامة الشعب وعلى أساس

---

(٤) ابتدع المجتمع آليات عدة للتعامل مع الأوضاع التي بها قدر كبير من عدم تناسق المعلومات ما بين البائع والمشتري. أحد هذه الآليات هو العلامة التجارية. فحين تشتري سلع بسيطة نسبياً مثل السيارات والمشروبات المنعشة من شركة تويوتا أو كوكا كولا، فإنك تدفع علاوة اضافية مقابل مراقبة الجودة التي تقدمها هاتان المؤسستان. بالنسبة للمجالات الأكثر تعقيداً مثل الرعاية الطبية أو الاستشارة القانونية، فليس ثمة سلعة قياسية أو علاج واضح للمشاكل. ويعتمد المجتمع على «المختصين» لجسر الفجوة في المعرفة. وقد وضع المختصون بحكم العادة والقانون موضع ثقة لتقديم الخدمات المناسبة. قارن حجم الثقة التي يضعها المستهلكون في توصيات الاطباء وبائعي السيارات المستعملة.

نطاق المشكلة	المنهج الحالــي	حل سوقي بحت	منافسة موجهة	خدمات صحية مؤممة
السلع العامة (الأمراض المعــــدية، العلوم الأساسية، ومعلومات تفيد المستهلك).	عن طريق الصحة العامة حيث يوجد تغطية.	لا يقدم سلعاً عامة	عن طريق الرعاية الصحية العامة حيث يوجد تغطية.	عــن طـريق الرعــاية الصحية العامة.
فشل السوق : الخـطـر المـعـنـوي (الأعــراض الملازمــة لقـيـام طـرف ثالث بالدفع).	مصدر رئيسي لتصاعد التكلفة والهدر بسبب ضعف السيطرة على التكاليف.	لا شيء لان المستهلك يدفع لقاء الخدمة.	قـد تكون خطيـرة لأن الخدمات مجانية. وأخف ان كـان الانتـفــاع بالخدمات محدوداً.	خطيرة جداً لأن جميع الخدمات المغطاة مجانية يمكن التخفيف منها عن طريق التقنين والانتظار طويلاً قبل الحصول على الخدمة.
الخيار المناوىء	قـد يكون خطراً بالنسبة لمن هم دون تغطية.	لا شيء لان المستهلك يدفع لقاء الخدمة.	ليس مـشكلة بسـبب التغطية الشاملة.	ليس مـشكلة بسـبب التغطية الشاملة.
ســوء توزيع الخـدمـات الطبية	مشكلة غيـر مـتـعـادلة : العاملون، والفقراء، وكبار السن لديـهم تغطيــة؛ الفـقـراء العـاملـون، والعاطلون عن العمل بلا	عدم مساواة كبير : السوق يقـرر توزيع الرعاية الصحية.	تغطية شاملة، مع أن في وسع الاغنيـاء شـراء رعاية أفضل.	شاملة وموحدة.

الجدول ١٦ - ٢. الحلول البديلة لفشل اسواق الرعاية الصحية.

يعاني نظام الرعاية الصحية الحالي في الولايات المتحدة من ارتفاع التكلفة بسبب الدعم المالي الكبير من دون قيود على الموازنة ومع ذلك يفشل في تقديم تغطية لعدد كبير من السكان. ويجب على البدائل ايجاد طريقة لتقنين الرعاية الصحية بشكل كفوء وعادل وان تواصل في الوقت نفسه تقديم الحوافز للتقدم التكنولوجي.

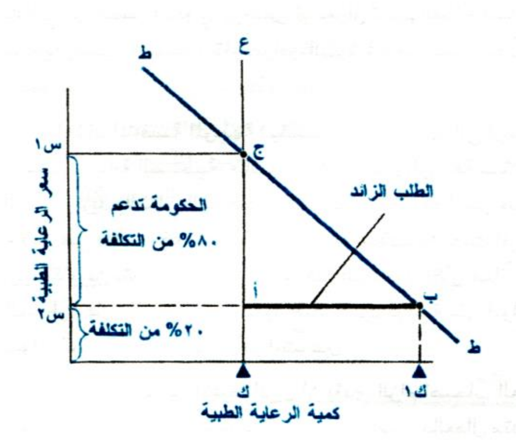
المســاواة. ويطلق على هذا النظام اسم «نظام الدافع الواحــد» "Single-payer System". ويعالج هذا النظام الكثير من الاشكال الرئيسية لفشل السوق. فحيث أن الرعاية الصحية تشمل الجميع فليس هناك خيار مناوىء. ويمكن للحكومة تقديم السلع العامة من معلومات ووقاية صحية. إلا أن نقاد الخدمات الصحية المؤممة يشيرون الى عدد من السمات غير الجذابة. أولاً، قد يتم الدفع مقابل الرعاية ضرائب أو رسوم اجبارية، مما يزيد من معدلات الضريبة، ويرفع التكاليف لدى قطاعات الاعمال، ويضر بحوافز العمل والادخار. ثانياً، وحيث أن الرعاية الصحية تكون مجانية بموجب هذ الخطة، فإن الخطر المعنوي قد يكون شديداً لأنه قد لا يكون لدى المستهلكين حوافز قوية للحد من استغلالهم لهذه الخدمات؛ وقد تتنامى تكاليف المعالجة بشكل أسرع.

لانظمة الدافع الواحد مشكلة اخرى أيضاً، والتي قد تنشأ لأنها تحدد التكاليف وسقفاً لأتعاب الاطباء ودخلهم، وتقيد مجال الخدمات المطلوبة. وتقود تركيبة سقوف الاسعار مع الخدمات المدعومة الى زيادة مزمنة في الطلب في العديد من الاسواق الطبية. ومنع قوى السوق من العمل في السوق الطبي، سوف يظهر نقص في الخدمات المقدمة، ولا بد من التخلص من الطلب بطريقة ما. ويطلق على هذه الظاهرة اسم «التقنين بغير السعر» (non-pricing rationing)، والتي تتخذ ببساطة شكل الانتظار

للحصول على الخدمة الطبية. وفي بعض الحالات نقنن الجهة المقدمة للرعاية الصحية عن طريق تقرير من المرضى يستحقها اكثر. ونرى أمثلة على تقنين الخدمة في الخدمات الصحية الوطنية في كل من بريطانيا وكندا، حيث يوجد، بشكل عام، فترات انتظار طويلة لعمليات جراحية مختارة، وبالمثل، وحيث إن غرف الطوارىء في المدن الامريكية تقدم الكثير من الرعاية الطبية للأسر ذات الدخل المتدني، فإنها مكتظة دائماً بالمرضى الذين يطلبون رعاية صحية روتينية، مع ان حالة بعضهم خطرة(٥). فما الذي يحدث هنا؟ حيث أنه لا يسمح برفع السعر لموازنة العرض والطلب، فلابد من ايجاد آلية اخرى «لتحقيق التوازن في السوق».

يوضح الشكل ١٦ = ٧ التقنين بغير السعر في السوق الطبي. ولا يوجد الا «ك» وحدات من الرعاية الطبية المتوفرة. وقد يتحقق سعر مخالصة السوق عند النقطة جـ حيث تتساوى الكميات المطلوبة والمعروضة. لكن الحكومة تدفع ٨٠ بالمئة من مجمل التكاليف الطبية. ولأن المستهلك يدفع فقط ٢٠ بالمئة من التكاليف، فإن الكمية المطلوبة هي ك١. والقطاع من أ الى ب هو طلب لم تتم تلبيته، ويخضع للتقنين بغير السعر؛ وكلما ازداد الدعم الحكومي، كلما أصبح ضرورياً استخدام التقنين بغير السعر.

ولمواجهة هذه المشكلة ناضل الرئيس كلينتون والكونغرس بضراوة لايجاد أرضية مشتركة بين النظام السوقي البحت ونظام الدافع الواحد، خلال الفترة من ١٩٩٣ - ١٩٩٤، دون نجاح. ومثل هذا الاقتراح الذي يندرج تحت بند «المنافسة المُوجّهة»، سيفيد من السلطات التنظيمية التي تتمتع بها الحكومة لوضع مقاييس للسياسات، وتوسيع التغطية لتشمل أناساً لم يشملهم النظام القديم، وإلزام أصحاب العمل بتقديم تأمين صحي لمستخدميهم. وكان اقتراح كلينتون الاصلي يقضي بتقديم رعاية صحية قياسية تغطي الجميع وبسعر ثابت. أما بالنسبة الى الموظفين فيقوم اصحاب العمل بتغطيتها؛ أما العاطلون عن العمل فيحق لهم



الشكل ١٦ - ٧. الرعاية الصحية المجانية تضمن التقنين بغير السعر.

حين توفر الحكومة الرعاية الطبية بالمجان او بالدعم، فلا بد من ايجاد طريقة لتقنين الخدمات المحدودة. في المثال الخاص بدعم الحكومة، حين تتجاوز الكمية المطلوبة الكمية المعروضة، فإن الطلب الزائد أ ب يتم التخلص منه بآليات اخرى غير السعر. ويتوجب على الناس في أغلب الاحيان، الانتظار للحصول على خدمة طبية لغير الحالات الطارئة لعدة ساعات في بعض الاحيان، أو عدة أشهر.

الانتفاع بالرعاية الطبية التي تمولها الحكومة، والتي تمول بأموال تجبى من ضرائب جديدة واقتطاعات من موازنات من برامج قائمة. ويحصل جميع الافراد على الرعاية الصحية عن طريق مؤسسات شراء (أطلقت عليها خطة كلينتون للعام ١٩٩٣ اسم «اتحادات الصحة الاقليمية») أو شركات مساهمة ضخمة. وكانت حجته لاقامة هذه المؤسسات الجديدة هي أن لها قدرة أكبر على المساومة للحصول على أسعار ادنى لرعاية صحية جديدة، بالطريقة نفسها التي تحصل فيها المستشفيات الكبرى على أسعار ادنى للأدوية.

وكما يبين الشكل ١٦ - ٢، فإن في وسع المنافسة المُوجّهة تخفيف الكثير من اشكال فشل السوق في القطاع الصحي. ويمكن لهذا النظام - مثله مثل نظام التأميم - تجنب الخيار المناوىء وتوفير السلع العامة المهمة، وضمان الرعاية الصحية للمعدمين. أضف الى ذلك، يعتقد معارضو المنافسة المُوجّهة انها تشتمل على قوى كبيرة لاحتواء التكاليف. وتشترط خطة كلينتون مشاركة كبيرة في التأمين من قبل المستفيدين، وهذا يخفض

(٥) مثال مهم على التقنين يأتينا من زمن الحرب، حين استخدم الاطباء «نظام الحالات الثلاث». وتعود هذه الممارسة الى اجراء فرنسي اتبع خلال الحرب العالمية الاولى ويقضي بتقسيم الجرحى الى ثلاث فئات : (١) الذين قد تفيدهم المعالجة الطبية، (٢) والذين يمكنهم العيش من دون معالجة، (٣) والذين يحتمل أن يموتوا مهماً كان حجم الرعاية المقدم لهم. وكانت الفئة الاولى فقط هي التي تتلقى القسط الأوفر من الخدمة الطبية. هل يمكنك أن ترى مدى «فعالية التكلفة» لهذه الاستراتيجية عديمة الرحمة، حيث أنها تزيد الى اقصى حدّ عدد الارواح التي تنقذها؟ وقد اقترح البنك الدولي استراتيجية مماثلة في «تقرير تطور العالم ١٩٩٣» فقد أوصى التقرير بالتركيز على المعالجات التي تعطي اكبر زيادة في «تعديل سنوات العجز من العمر» مقابل كل دولار ينفق. ويشبه هذا المنهج زيادة منفعة المستهلك الى اقصى حدّ، أو زيادة ربح الشركات، وقد بدأت بعض الولايات (مثل أوريغون) في تقنين الرعاية الطبية حسب مبادىء مماثلة.

بالتالي من الخطر المعنوي، ويضمن استمرار تقديم القطاع الخاص للرعاية الطبية، ويسمح ببقاء حوافز السوق لتطوير تقنيات جديدة ومحسنة.

أما نقاد المنافسة المُوجَّهة فيقلقهم أنها قد تؤدي الى ارتفاع تكاليف الرعاية الصحية، فالتغطية المحسنة والموسعة ستزيد الطلب، وتزيد بالتالي الضغط على الكمية المحدودة المعروضة. علاوة على ذلك، ورغم أنه سيكون للموازنة سقف من حيث المبدأ، فإن الكثيرين يتساءلون عما إذا كان هذا السقف سيكون فعالاً في السيطرة على التكلفة لأنه لن تكون هناك قيود نهائية على الموازنة سواء بالنسبة الى المستهلكين أو المشرعين.

ويخشى العديد من الاقتصاديين أن يؤدي الزام اصحاب العمل بشراء الرعاية الصحية لعمالهم الى الحاق الضرر بالعمال متدني الأجر. فاقتراح المنافسة المُوجَّهة يقضي بأن تقوم جميع الشركات عملياً بتقديم الرعاية الصحية لجميع العاملين لديها، بما في ذلك الأشخاص غير المشمولين حالياً. وفي حين يبدو ذلك هدفاً اجتماعياً جديراً بالاهتمام، فإنه قد يدفع الشركات الى الابتعاد عن استخدام العمال متدني الاجر. مثلاً، افرض ان عاملاً يكسب في الوقت الحاضر ١٠ الاف دولار في السنة وأن المطلب الجديد قد يضيف ٤ آلاف دولار الى تكلفة العامل بدل خطة التأمين الصحي، فيكون واقع الحال ان الحكومة قد أضافت ٤ آلاف دولار الى أجر العامل. وفي هذه الحالة، قد تقرر الشركة جعل العمال الذين لديها يقومون بالعمل وقتاً اضافياً، أو تتعاقد مع جهات من خارج العمل، أو تشتري حاسوب للقيام بالعمل بدل استخدام عمال متدني الاجر. وحسبما يقول دانيال هامرميش (Daniel Hamermesh) وهو عالم مختص باقتصاد العمل في جامعة تكساس في اوستن، «اما أن يكون هناك خفض في الوظائف أو خفض في الاجور، أو خفض في كليهما، وهو الأرجح».

لقد عمل الرئيس والكونجرس لمدة تقارب السنتين لايجاد طريقة للإصلاح الصحي تعطي تغطية شاملة من دون زيادة كبرى في التكلفة أو تدخّلٍ مبالغ فيه في آلية عمل السوق. ولم يتم التوصل الى برنامج شامل، لكن البحث سيستمر في السنوات القادمة.

الرقابة على الاسعار: ميزة أم نقيصة؟ *اشتمل اقتراح كلنتون على الكثير من الرقابة على الأسعار والدخل، ورداً على ذلك، وقع ٥٦٢ عالم اقتصاد امريكي محافظ على الرسالة التالية الموجهة الى الرئيس مستشهدين فيها بتاريخ الرقابة على الأسعار ومحذرين من عواقبها الضارة:*

عزيزنا الرئيس كلنتون:

الرقابة على الأسعار تولد النقص، والاسواق السوداء، وتدني الجودة. هذه هي الخبرة المكتسبة في شتى انحاء العالم من ٤٠٠٠ سنة حاولت فيها الحكومات الابقاء على تدني الاسعار بشكل مصطنع باستخدام اللوائح التنظيمية.

أنتم تؤكدون على ان خطتكم للرعاية الصحية تتجنب الرقابة على الأسعار. ونحن بكل احترام، لا نوافق على ذلك. فخطتكم تحدد الأتعاب التي يتقاضاها الاطباء والمستشفيات، وتضع سقفاً للانفاق السنوي على الرعاية الصحية، وتحدد أقساط التأمين، وتفرض تحديداً على أسعار الادوية الحالية والجديدة.

في البلدان التي فرضت مثل هذا النوع من الانظمة، يتعرض المرضى للتأخير لأشهر وسنوات لاجراء جراحة، ويقرر موظفو الدوائر الحكومية خيارات المعالجة بدلاً من الاطباء أو المرضى، كما أن التجديد في التكنولوجيا الطبية والصيدلانية قد انخفض بشكل كبير...

في السبيعنات حاولت الحكومة تنظيم السعر الخاص بمنتج بسيط ومتجانس، هو البنزين. وكانت النتيجة كارثة اجتماعية واقتصادية. فقد اضطر الناس الى هدر ساعات من الانتظار في صفوف لشراء البنزين. والانتظار الطويل لاجراء جراحة وغير ذلك من اشكال الرعاية الطبية سيكون له عواقب اكثر خطورة بكثير.

فالسقوف، وجداول الاتعاب، وغير ذلك من أشكال التنظيم الحكومية، قد تبدو وكأنها تقلل الانفاق على الرعاية الطبية، لكن هذه المكاسب مجرد وهم. فسوف ينتهي بنا الأمر الى الحصول على رعاية طبية ادنى جودة، وخفض التجديدات في مجال الطب، وبيروقراطية مكلفة جديدة لمراقبة تطبيق الخطة. وسوف تؤذي هذه الرقابة الناس، وتدمر الاقتصاد. اننا نناشدكم الغاء الرقابة على الأسعار من خطتكم للرعاية الصحية، مهما كان شكلها.

ويجب على الساعين الى اعادة تشكيل هذه الصناعة التي تشكل سُبع الاقتصاد الامريكي اخذ هذه التحذيرات بشكل جدي.

باختصـــار:

ليس ثمة اختلاف اساسي ما بين الرعاية الصحية والسلع والخدمات الاخرى في الاقتصاد. فالمعروض من خدمات الاطباء، والرعاية التمريضية، والمستشفيات، والخدمات الاخرى محدود. وطلب السكان - إذا ما جمعنا الجدي منها، والمعقول، والهامشي، والسخيف - يزيد كثيراً عما هو متاح من الموارد. ولا بد من تقنين هذه الموارد بطريقة ما. والطريقة حسب «أصوات دولارات» المستهلكين غير مقبولة لانها تحدث اضراراً كبيرة في الصحة العامة. وتترك الكثير من الطلبات الملحة دون تلبية، وتفقر الكثيرين. فماذا يجب أن يكون هدف السوق، وما هي الآلية اللاسوقية التي يجب استخدامها كبديل

لاستخدام آلية السوق ؟ هذه الأسئلة هي النقطة الجوهرية للجدل الكبير الدائر حول الرعاية الطبية.

ان استعراضنا التمهيدي لدور الحكومة في الاقتصاد هو مجرد تذكير مقتضب بمسؤوليات العمل الجماعي ونواحي النقص فيه. فمن جهة يتوجب على الحكومة ان تحمي حدودها، وأن تعمل على استقرار اقتصادها، وحماية الصحة العامة، وضبط التلوث. ومن جهة أخرى، فإن الكثير من السياسات التي توضع لافادة المصلحة العامة تعاني من عدم الكفاءة وعدم التناسق.

فهل يعني ذلك التخلي عن اليد المنظورة للحكومة لصالح يد السوق الخفية ؟ لا يمكن لعلماء الاقتصاد الاجابة على مثل هذه الاسئلة السياسية العميقة، وكل ما في وسع الحكومة فعله هو دراسة نواحي القوة والضعف لخيارات السوق والعمل الجماعي معاً، وابراز الآليات (مثل تحسين حقوق الملكية أو التأمين المشترك للرعاية الصحية) التي تجعل تعديل اليد الخفية اكثر كفاءة من التطرف المترتب على عدم التدخل البحت أو اصدار الاحكام البيروقراطية من دون رادع.

ملخص

أ – سيطرة الحكومة على الاقتصاد

١ – نما دور الحكومة في الاقتصاد بشكل كبير خلال القرن الماضي. وتؤثر الحكومة وتسيطر على الانشطة الاقتصادية الخاصة عن طريق فرض الضرائب، والانفاق، والتنظيم المباشر.

٢ – تؤدي دولة الرفاه الحديثة اربعة وظائف اقتصادية : (أ) تعالج فشل السوق، (ب) تعيد توزيع الدخل والموارد؛ (جـ) تضع سياسة اقتصادية كلية تهدف الى استقرار الاقتصاد وموازنة مستويات البطالة العليا والدنيا، واحتواء التضخم، ودفع عملية التنمية بعيدة المدى؛ (د) تفاوض الدول الاخرى حول الترتيبات ذات النفع المتبادل.

ب – نظرية الخيار العام : كيف تصنع الحكومة قراراتها

٣ – تحلل نظرية الخيار العام الطريقة التي تتصرف بها الحكومة بالفعل. وفي اقتصاد حديث معقد شديد الاعتماد على بعضه البعض، يمكن لعمل الحكومة أن يساعد على زيادة الدخل الحقيقي للمجتمع أكثر مما تستطيع دولة الطبيعة البدائية التي تحدث عنها «هوبس».

٤ – يتضمن الخيار العام جمع الخيارات الفردية في خيار جماعي واحد. وفي ظل الاجماع، يجب أن تتم جميع القرارات بموافقة الجميع. للإجماع خاصية مثالية من حيث أن جميع القرارات تتم وفقاً لتحسينات باريتو (التي لا يمكن الاضرار بأحد بموجبها)، لكن التكلفة الباهظة لاقناع الجميع كبيرة للغاية بحيث أن من المستبعد عملياً، الوصول الى قرار في ظل الاجماع.

٥ – تستخدم معظم اللجان والهيئات التشريعية حكم الاغلبية، الذي يضمن ان تؤدي القرارات المتخذة بموجبه الى تحسين رفاهية نصف الناخبين على الأقل. لكن حكم الاغلبية قد يؤدي الى «استبداد الاغلبية» وهناك احتمال التصويت الدائري، والذي وفقاً له لا يمكن لأي برنامج أن يحصل على الاغلبية، بسبب تباين الاذواق.

٦ – وكما يمكن لاسلوب اليد الخفية ان ينهار، يمكن ايضاً ان يكون الدخل الحكومي فاشلاً وهناك حالات يمكن ان تفرز نتائج غير كفوءة أو غير منصفة، لأنها تتخذ بقرارات تحتاج لأصوات اقل من الاجماع. ومن الامثلة المهمة أن تقوم أقلية حسنة التمويل باستقطاب أحد المشرعين أو بعض العاملين خلف الكواليس، ومن الأمثلة ايضاً التوجه الحكومي لتمويل برامج غير ضرورية لفترات مطولة، وكذلك قصر الآفاق الزمنية التى ابتليت بها ترتيبات الانتخابات التنافسية.

جـ – المشكلة الشائكة للرعاية الصحية

٧ – الرعاية الصحية هي أحد أكبر قطاعات الاقتصاد وأسرعها نمواً. وهي تتصف بتشعب اشكال فشلها في السوق مما يدفع الحكومة الى التدخل بثقل كبير. وللأنظمة الصحية مؤثرات خارجية رئيسية تتضمن الوقاية من الامراض المعدية، وكشف المعارف الجديدة في مجال الطب الاحيائي. اضف الى ذلك، هناك فشل السوق مثل عدم تناسق المعلومات ما بين الاطباء والمرضى وبين المرضى وشركات التأمين. ويقود عدم التناسق هذا الى خيارات مناوئة في شراء بوالص التأمين والى أخطار معنوية (أو الاعراض الملازمة لقيام طرف ثالث بالدفع) من الاستهلاك الزائد للرعاية الطبية. أخيراً، وحيث أن الصحة مهمة جداً لرفاهية الانسان وانتاجية العمال، تبذل الحكومات قصارى جهدها لتقديم حدّ أدنى من الرعاية الصحية للسكان.

٨ – انتقد نظام الرعاية الصحية في الولايات المتحدة بسبب

ارتفاع التكاليف، وتنامي عدد الأشخاص غير المؤمن عليهم، وتخلف الاوضاع الصحية، خاصة بالنسبة للفقراء والاقليات. ولا يؤيد العودة الى النظام السوقي البحت سوى قلة قليلة من الناس بسبب آثاره العكسية على الصحة العامة وعلى التقدم العلمي في مجال المعارف الطبية والاحيائية الجديد. ويمكن لنظام رعاية صحية مؤمم أن يوفر تغطية صحية شاملة لكنه سيؤدي الى تقنين الرعاية الصحية والانتظر لفترات للحصول على الخدمة الطبية. ويمكن لمنهج جديد يدعى المنافسة الموجهة توفير التغطية الشاملة، من خلال اصحاب عمل يقدمون الرعاية الصحية أو يشترونها. ومسألة ما إذا كان في مقدور هذا النظام تقديم حوافز مناسبة لاستمرار التقدم التقني مع احتواء التكاليف ما زالت قيد التجربة.

مفاهيم للمراجعة

وظائف الحكومة

- ثلاث أدوات لسيطرة الحكومة على الاقتصاد : الضرائب، الانفاق، اللوائح التنظيمية.
- أربعة وظائف للحكومة : تحقيق الكفاءة، اعادة التوزيع، وتحقيق الاستقرار، وتمثيل البلد في المحافل الدولية.
- فشل السوق مقابل فشل الحكومة.

الخيار العام

الخيار العام

- فشل الحكومة : السيطرة على المشرعين، قصر النظر، البيرقراطية.
- الخيار العام بالاجماع، بحكم الاغلبية، والأغلبية المطلقة.
- نظرية آرو، التصويت الدائري، المفارقة الانتخابية.

فشل السوق في الرعاية الصحية

- السلع العامة لاكتشاف معارف جديدة، والوقاية من الامراض المعدية.
- فشل التأمين بسبب الاخطار المعنوية، والخيار المناوىء.
- الرعاية غير الكافية للعائلات الفقيرة.
- مناهج جديدة للإصلاح : السوقي البحت، ونظام التأميم، والمنافسة المُوجّهة.

أسئلة للمناقشة

١ - عند التفكير فيما إذا كنت تريد اقتصاداً يقوم على عدم التدخل المحض أو اقتصاد يخضع لضوابط حكومية، ناقش ما إذا كان من الواجب وجود رقابة حكومية على الأمور التالية: تعاطي المخدرات، الجراحة التجميلية، زراعة القلوب، الاسلحة الهجومية، الكحول. هل ينصح بوجود سوق حرة لتبني الاطفال ؟

٢ - تشتمل رعاية كبار السن على مساعدتهم في أنشطة معينة (مثل الاستحمام، وارتداء الملابس، والذهاب الى الحمامات) لا يستطيعون القيام بها بأنفسهم. كيف كان يتم الاعتناء بمثل هذه الحاجات قبل قرن من الزمان؟ وضح كيف ان الخطر المعنوي والخيار المناوىء يجعل التأمين بعيد المدى للرعاية الصحية مكلفاً للغاية في هذه الايام بحيث أن قلة من الناس ستختار شراءه.

٣ - يقال لسياسة ما بأنها «ذات تكلفة فعالة» إذا أعطت مستوى معيناً من المخرجات بأدنى تكلفة أو أعطت اقصى مستوى ممكن من المخرجات مقابل كمية معينة من المدخلات. افرض أن هناك حالة حرب مع امدادات طبية غير كافية. هناك ١٠٠ وحدة رعاية صحية (لنفرض أنها وحدة معالجة) و٤٠٠ مريض مقسمين الى ثماني مجموعات متساوية في كل واحدة ٥٠ مريض. الجدول التالي يُعطينا احتمالات بقاء المصابين على قيد الحياة بإستخدام وحدة واحدة من المعالجة أو من دون استخدامها.

وقد فوضت بتطبيق نظام «الحالات الثلاث » (triage) على الجرحى وهدفك هو زيادة العدد المتوقع بقاءه على قيد الحياة الى أقصى حدّ (وهو يساوي مجموع احتمالات النجاة مضروباً في عدد المرضى، $أ_١ م_١ + ... + أ_٨ م_٨$، حيث $أ_س$ هي احتمال البقاء على قيد الحياة إذا تم تلقي المعالجة الطبية، $م_س$ هي عدد المرضى).

أ - استنبط قاعدة «للحالات الثلاث» بالاعتماد على الحاشية رقم ٥ في هذا الفصل. أيّ من مجموعتي المرضى تقع ضمن فئات «الحالات الثلاث» التي تتلقى معالجة ؟.

ب - احسب العدد المتوقع للمرضى الذين سيبقون على قيد الحياة بموجب قاعدتك. هل يمكنك ان ترى بأن هذه الاستراتيجية «ذات تكلفة فعالة» من حيث أنها تزيد الى اقصى حدّ من عدد المرضى الباقين على قيد الحياة.

مجموعة المرضى	احتمالات البقاء على قيد الحياة مع رعاية	من دون رعاية
حوادث شاحنات ودبابات		
١ - سيقان مكسورة.	٩٩ر٠	٩٨ر٠
٢ - حروق شديدة.	٤١ر٠	٣٩ر٠
جروح من شظايا		
٣ - في الأطراف	٩٠ر٠	٣٠ر٠
٤ - في الرأس	٠٥ر٠	٠٢ر٠
جروح من طلقات		
٥ - في الأطراف	٨٨ر٠	٨٥ر٠
٦ - في الرأس	١٠ر٠	٠٨ر٠
أمراض		
٧ - أسباب جرثومية	٩٨ر٠	٣٠ر٠
٨ - غير معروفة السبب	٦٠ر٠	٥٩ر٠

جـ - خذ في الاعتبار قاعدة تقول بأن المعالجة يجب أن تذهب للمرضى الأسوأ حالاً (المرضى الذين لديهم ادنى احتمال في البقاء احياء). ما السبب في ان هذه القاعدة ليست فعّالة التكلفة ؟

د - افرض ان عدد وحدات الرعاية الطبية قد زيد الى ٢٠٠ وحدة. ما السبب في أن قاعدة «الحالات الثلاث» التي وضعتها لم تعد مناسبة. هل يمكنك تحديد القاعدة العامة لهذا المثال ؟

٤ - هل يمكنك معرفة السبب في أن توزيع السوق للخبز يتم بالإجماع؟ ما السبب في أن ذلك غير ممكن بالنسبة للدفاع الوطني؟ هل يوحي هذا الاختلاف بالسبب في أن توزيع الخبز قد يقود المجتمع الى حدود امكانية المنفعة، في حين أن الدفاع الوطني لا يفعل ذلك ؟

٥ - الرعاية الصحية المطلوبة أشبه بتفويض من الحكومة بزيادة الاجور. خذ مثلاً سوقاً للعمال يرفض أصحاب العمل تقديم تغطية للرعاية الصحية. ارسم رسماً بيانياً لعرض وطلب العمالة، على أن تكون الاجور أو الرواتب السنوية على المحور العمودي (مستثناه من العلاوات الاضافية). بيّن على هذا الرسم كيف أن مطلباً بتقديم ٤٠٠٠ دولار من الرعاية الصحية للعمال سيؤدي الى هبوط منحنى طلب الشركات على اليد العاملة بمقدر ٤٠٠٠ دولار. ما الذي يحدث لتوازن الاجور والعمالة؟ ما الذي يمكن أن يحدث ان لم يكن في الامكان تعديل الاجور بخفضها، لأنها مثلاً، تمثل الحدّ الادنى من الأجر؟ استخدم الرسم البياني لتفسير بيان البرفسور هامرميش في هذا الفصل.

٦ - ما هي السلعة العامة ؟ اشرح السبب في أن الوقاية من انتشار الامراض المعدية مثل الجدري، والايدز، والسل، هي سلعة عامة. كيف يردّ السوق على هذه الحالات، وما السبب في عدم كفاءة ردّ السوق ؟

٧ - أعد قراءة الرسالة المفتوحة الى الرئيس حول مخاطر الرقابة على الأسعار، اشرح الموقف المتخذ في تلك الرسالة، وهل توافق عليه ؟ اشرح موقفك.

الفصل ١٧

فرض الضرائب والانفاق الحكومي

ان روح الشعب، ومستوى ثقافته، وبنيته الاجتماعية، والأعمال التي قد تعد سياسته لها، كل ذلك وأكثر منه مكتوب في تاريخه المالي... ان من يعرف كيف يستمع الى رسوله هنا فسوف يميز الصوت المدوي لتاريخ العالم بشكل أوضح من اي مكان آخر.

جوزيف شامبيتر

غالباً ما تدور المناقشات حول الموازنة في الولايات المتحدة حول عناوين عريضة أو طعوم (جمع طُعْم) مضمونة مثل «لا ضرائب جديدة»، «توزين الموازنة»، أو «اجب وانفق بشكل ديمقراطي» . ولا يحيط اي من هذه العبارات المبسطة فعلاً بمدى جدية الموازنة في الحياة الاقتصادية. ولضرائب الحكومة وانفاقها ثلاثة تأثيرات رئيسية. أولاً، أنها تؤثر على توزيع مجمل الناتج القومي على الانفاق والاستهلاك الخاص والعام. ثانياً، من خلال الانفاق المباشر والحوافز غير المباشرة للضرائب، والصلاحيات التنظيمية، يمكن للحكومة أن تؤثر في مخرجات كل صناعة على حدة، وفي أسعارها، والتي قد تنتج أشياء مثل الغواصات العسكرية، وعضوية النوادي الريفية، وإطلاق الملوثات الكبريتية في الجو. أخيراً، تؤثر سياسة الميزانية على الأنشطة المتعلقة بالاقتصاد الكلي – تقلبات الناتج الاجمالي، والأسعار، والبطالة.

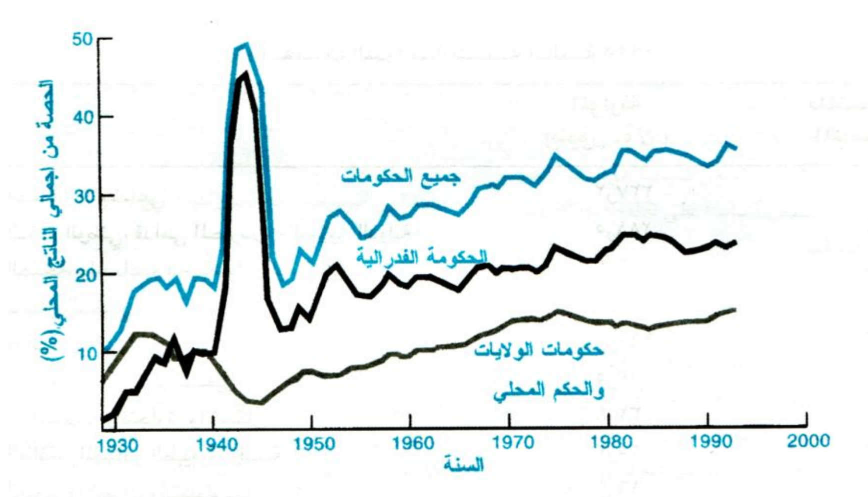
فكيف تنجز الحكومات مسؤولياتها الاقتصادية؟ ليس في الأمر سرّ سحري. تجمع الحكومة الموارد اللازمة عن طريق فرض الضرائب أو الاقتراض، ثم يستخدم صوت دولار هذه الاموال لشراء السلع والخدمات من السوق. افرض أن الشعب قرر أنه يريد تكريس المزيد من الموارد لتحسين الصحة العامة أو خفض المجاعة في الوطن أو في الخارج، أو أن حماية بيئتنا الثمينة للأجيال القادمة هي اهم الاولويات القومية، أو أنه يجب تخصيص المزيد من الموارد لتعليم الصغار أو اصلاح البنية التحتية للدولة، أو ان الاغنياء يحصلون على شطيرة كبيرة جداً من كعكة الوطن وان حصة اكبر يجب تخصيصها لاستهلاك الفقراء. ولا يمكن تلبية كل واحد من هذه الاهداف إلا إذا غيرت الحكومة، والحكومة فقط، ضرائبها، وانفاقها، ولوائحها التنظيمية. ان دوي تاريخ العالم يسمع في السياسة المالية لأن فرض الضرائب والانفاق هي أدوات لها مثل هذه القوة.

أ نفقات الحكومة

التغيير الحاسم في اقتصاد الولايات المتحدة خلال القرن العشرين هو تنامي اهمية الانفاق الحكومي. ويبين الشكل ١٧ – ١ الحصة التي تذهب للانفاق الحكومي من الناتج القومي، والذي يشتمل على كل شيء ابتداءً من مرتب الرئيس الى تكلفة حاملة طائرات أو شق طريق للسيارات، وانتهاء بدفعات الضمان الاجتماعي لكبار السن. ويمكنك رؤية الارتفاع المطرد في حصة الحكومة خلال الستين عاماً الماضية، مع تضخمات مؤقتة في زمن الحرب.

الفدرالية المالية

في حين أننا نشير الى الحكومة وكأنها كيان واحد، فالحقيقة ان الامريكيين يواجهون ثلاثة مستويات من الحكم : الحكومة



الشكل ١٧ - ١ . حصة الحكومة من الانفاق ارتفعت في السلم والحرب.

ارتفع الانفاق الفدرالي بسرعة خلال فترة الركود العظيم وتضخم بشكل هائل خلال الحرب العالمية الثانية. خلال الستينات والسبعينات شهد الانفاق الحكومي الذي يهدف الى دعم الدخل اكبر انخفاض له، في حين نمت دفعات الفائدة والنفقات الدفاعية بأكبر سرعة لها. لاحظ مدى ضعف تأثير السياسات المحافظة خلال الفترة من ١٩٨١ - ١٩٩٢ على إبطاء التوجه نحو ارتفاع النفقات الحكومية (المصدر وزارة التجارة الاميركية).

الفدرالية، وحكومة الولاية، والحكم المحلي. وهذا يفترض تقسيم المسؤوليات المالية بين مختلف مستويات الحكم - وهو نظام يعرف باسم «الفدرالية المالية» (Fiscal federalism). وحدود هذه التقسيمات ليست واضحة على الدوام، لكن الحكومة الفدرالية تقوم - بشكل عام، بتوجيه جميع الانشطة التي تهم الامة جميعها فتنفق على الدفاع، والفضاء، والشؤون الخارجية، وتنفق الحكومات المحلية على تعليم الاولاد، والمحافظة على النظام في الشوارع، وجمع القمامة. أما حكومات الولايات فتشق طرق السيارات وتسيّر انظمة الجامعات، وتدير برامج الرفاه الاجتماعي.

من الشكل ١٧ - ١ يمكننا رؤية أن النفقات الفدرالية قد تجاوزت انفاق حكومات الولايات ودوائر الحكم المحلي منذ العام ١٩٤٠ تقريباً. إن سيطرة الدور الفدرالي هو في الواقع ظاهرة حديثة نسبياً. فقبل بداية القرن العشرين، كان الحكم المحلي اهم المستويات الثلاثة بكثير. ولم تكن الحكومة الفدرالية تفعل اكثر من الانفاق على الجيش، ودفع فوائد الدين القومي، وتمويل بعض الأشغال العامة، ودفع مرتبات مسؤولي الحكومة. وكان معظم ما تجمعه من أموال يأتي من ضرائب انتاج الكحول. والتبغ ومن رسوم الاستيراد. لكن احداث الحربين العالميتين مع الحرب الباردة، اضافة الى التوسع في برامج الدفعات التحويلية، مثل الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية للمسنين، رفعت الانفاق في حين وفر البدء بجمع ضرائب الدخل على المستوى القومي في العام ١٩١٣، مصدر تمويل لا يمكن لأية ولاية أو بلدية أن تجاريه.

يبين الجدول ١٧ - ١ والشكل ١٧ - ٢ كيفية توزيع مختلف اشكال الانفاق بين مستويات الحكم الثلاثة. وعند تحليل التقسيم المالي بين الحكومات، يؤكد علماء الاقتصاد على أن للبرامج درجات مختلفة من المؤثرات الفائضة أو الخارجية. فالبلديات مسؤولة عن «السلع العامة المحلية»، والأنشطة التي ينصب نفعها على المقيمين المحليين بشكل خاص. فحيث أن المكتبات تستخدم أساساً من قبل سكان المدينة ،وأضواء الشوارع تضيء طرقاتها، فالأجدر أن ينفق عليها سكان تلك المدينة. والكثير من الوظائف الفدرالية هي «سلع قومية عامة» تقدم المنافع لجميع مواطني الامة. مثلاً، التطعيم ضد مرض الايدز قد يفيد جيمع الناس في جميع الولايات المتحدة، وليس الناس القريبين من المختبر الذي اكتشف فيه؛ وبالمثل، حين يشن جيش الولايات المتحدة حرباً ضد أحد فإن ذلك يتم عادة لحماية مصالح البلد بأكمله. فماذا عن السلع العامة الكونية ؟ مثل تغير المناخ، أو تآكل طبقة الآوزون، أو تعرض بعض أجناس الحيوان للانقراض؟ هذه المشاكل هي مواضيع الاتفاقيات الدولية لانها تتجاوز حدود الدول المفردة. والنظام الكفوء للفدرالية المالية لا بد أن يأخذ في الاعتبار الطريقة التي تفيض فيها منافع الانفاق العام وتتجاوز الحدود السياسية.

وتتغير الحدود الفاصلة ما بين الوظائف المالية بمرور الزمن. فقد عمل الكسندر هاميلتون، وفرانكلين روزفلت، وليندون

النفقـات الفدراليــة للسنــة الماليــة ١٩٩٥

	الموازنة (بليون دولار)	بالمئــة من المجمــوع
١ – الضمان الاجتماعي	٣٣٧ر٢	٢٢
٢ – الدفاع الوطني، قدامى المحاربين، والشؤون الدولية	٢٨٨ر٥	١٩
٣ – الصحة، والمساعدة الطبية، والرعاية الطبية	٢٧٩ر٣	١٨
٤ – ضمان الدخـل	٢٢١ر٤	١٥
٥ – فوائد على الدين العام	٢١٢ر٨	١٤
٦ – التعليم، والتدريب، والتشغيل	٥٣ر٥	٤
٧ – المواصلات، والتجارة، والاسكان	٣٢ر٩	٢
٨ – الطاقة، والمصادر الطبيعية، والبيئة	٢٥ر٣	٢
٩ – العلوم، والفضاء، والتكنولوجيا	١٦ر٩	١
١٠ – الحكومة العامـة	١٣ر٨	١
١١ – الزراعـة	١٢ر٨	١
١٢ – متفرقات ومقبوضات مُعادلة	–٢٤ر٥	–١
المجمـوع	١٥١٨ر٩	١٠٠

الجدول ١٧ - ١. الانفاق الفدرالي يذهب معظمه الى الدفاع وبرامج الاستحقاقات.

يذهب حوالي ثلث الانفاق الفدرالي للدفاع والفوائد أو لمرتبات تقاعد مستحقة من حروب سابقة. ويذهب اكثر من النصف في هذه الايام الى برامج الاستحقاق التي تتوسع بسرعة – ضمان الدخل، والضمان الاجتماعي، والصحة. لاحظ مدى صغر البند ١٠ الخاص بالتكلفة التقليدية للحكومة. (المصدر : مكتب الادارة والموازنة، ميزانية حكومة الولايات المتحدة، السنة المالية ١٩٩٥).

جونسـون على توسيـع الدور الفـدرالي، في حين حـاول تومـاس جيـفرسـون، وكـالفن كـوليـدج، ورونالد ريغـان، لجم التـزايد في السلطات المالية على المستوى الفدرالي، أو خفضـهـا وثمة نقاش اقتصادي لا ينقطع حول المستوى المناسب لادارة برامج الحكومة.

النفقات الفدرالية

دعونا الان نلقي نظرة على مختلف مستويات الحكومة. حكومة الولايات المتحدة هي من اكبر المشاريع في العالم. فهي تشتري كـمـيـات أكـبـر من السيـارات والفـولاذ، وتدفع أكـبـر حـجم من الرواتب، وتدير اموالاً أكـثـر من أية مـؤسسـة في العـالم. وأرقـام المالية الفدرالية فلكية – بليونات وتريليونات الدولارات. ويتوقع أن تصل الموازنة الفـدراليـة في العـام ١٩٩٤ الى مـا يقـارب ١ر٥ تريليـون دولار؛ وهذا المبلغ الهـائل يعـادل تقـريبـاً ٦٠٠٠ دولار يدفـعـهـا كل امـريكي أو حـوالي ٢ر٦ شـهـر من اجـمـالي الناتج

الشكل ١٧ - ٢. تركـز حكومـات الولايات والحكم المحلي على السلع العامة المحلية.

تتضمن برامج الولايات والحكم المحلي توفير التعليم، وتمويل المستشفيات، وصيانة الطرق، ومهام مماثلة.وفيما يتعلق بتقسيم العمل بين الحكومات، تقوم المدن برصف شوارعها الداخلية، وتشق الولايات الطرق الخارجية بين المدن، في حين تدفع الحكومة الفدرالية ٩٠ بالمئة من تكلفة الطرق التي تربط بين الولايات. هل ترى نمطاً من الفدرالية المالية هنا؟ (المصدر : مكتب احصاءات الولايات المتحدة، تمويلات الحكومة للسنة

القومي (اجمالي الناتج المحلي).

ندرج في الجدول ١٧-١ فئات الانفاق الرئيسية للسنة المالية ١٩٩٥ (تغطي السنة المالية ١٩٩٥ الفترة من ١ اكتوبر، ١٩٩٤، الى ٣٠ سبتمبر، ١٩٩٥). والبند الاكبر فيها هو الامن القومي والشؤون الدولية، والذي يشتمل أساساً على تكلفة المعدات وتجنيد العاملين في القوات المسلحة.

كانت «برامج الاستحقاق» (entitlement programs) هي الاكثر توسعاً خلال العقدين الماضيين، وتقدم هذه البرامج، منافع أو دفعات نقدية لأي شخص تنطبق عليه متطلبات استحقاق معينة يحددها القانون. والاستحقاقات الرئيسية هي الضمان الاجتماعي (لكبار السن، والمتعيشين، والتأمين ضد العجز)، والبرامج الصحية (بما في ذلك الرعاية الطبية لمن هم فوق سن ٦٥ سنة والمساعدة الطبية للعائلات المعوزة)، وبرامج ضمان الدخل (بما في ذلك الدفعات مقابل الطعام، والتأمين ضد البطالة، والدفعات النقدية للفقراء). والحقيقة أن كامل النمو في الانفاق الفدرالي في السنوات الاخيرة يمكن أن يعزى الى برامج الاستحقاق التي نمت من ٢٨ بالمئة من الميزانية في العام ١٩٦٠ الى ٥٩ بالمئة في العام ١٩٩٤.

وتشمل فئة اخرى برامج لقطاعات اقتصادية معينة : مثل دعم الزراعة، وتقديم المنح الى دوائر الحكم المحلي لتطوير أنظمة الصرف الصحي، وتمويل ريادة الفضاء. والفئة الاخيرة هي الحكومة العامة. وتشمل الوظائف التقليدية للحكومة، مثل عمليات الكونجرس، والجهاز القضائي، والرئاسة. ومن المدهش أن نرى ان تكلفة هذه الوظائف التقليدية تبدو ضئيلة مقارنة بالوظائف الاخرى. وبشكل عام فقد تقلص الانفاق على جميع البرامج فعلياً منذ العام ١٩٦٠، بإستثناء الاستحقاقات.

تطبيقات اقتصادية : المستقبل المالي للضمان الاجتماعي. *نمت الميزانية الفدرالية خلال ربع القرن الماضي لأن الشعب صوّت لصالح المزيد من الدفعات التحويلية لنفسه على شكل استحقاقات. وأكبر برامج الاستحقاقات هو الضمان الاجتماعي، الذي يوفر دعماً لدخل اكثر من ٤٠ مليون امريكي، معظمهم فوق سن ٦٥ سنة. ومع استمرار برامج الحكومة، فقد حقق الضمان الاجتماعي نجاحاً منقطع النظير في هدفه المعلن، الا وهو خفض الفقر لدى المسنين. فقد هبطت نسبة الناس الذين هم دون خط الفقر من ٣٥ بالمئة في العام ١٩٥٩ الى حوالي ١٢ بالمئة اليوم.*

لسوء الحظ، فإن الكثيرين من علماء الاقتصاد يعتقدون ان الضمان الاجتماعي سوف يواجه مشكلة تمويل في المستقبل. فهو اشبه ببرنامج «دفع النفقات عند تكبدها»، الذي يعني أن منافع متقاعدي اليوم تمولها الضرائب المفروضة على أجور عمال اليوم. ونتيجة لذلك، ومع ازدياد نسبة كبار السن، فإن العدد المتنامي من المتقاعدين، سوف تعيله اعداد متناقصة من الايدي العاملة. وستكون النتيجة اما ضرائب اعلى على العمال، أو منافع اقل للمتقاعدين، أو كلاهما.

انفاق الولايات والحكم المحلي

رغم أن المعارك التي تدور حول الموازنة الفدرالية تسيطر على العناوين الرئيسية فإن حكومات الولايات والكيانات المحلية توفر العديد من الخدمات الرئيسية في الاقتصاد اليوم. ويوضح الشكل ١٧ - ٢ طريقة انفاق الولايات والبلديات لاموالها. والبند الاكبر حتى الان هو التعليم لان معظم اطفال الامة يتعلمون في مدارس تمول بشكل رئيسي من قبل سلطات الحكم المحلي. ومحاولة التعليم العام تحقيق المساواة في توفير مصادر تعليمية لكل طفل، تساعد على تصويب التباين الكبير في الفرص الاقتصادية لهؤلاء الاطفال.

كانت أبواب الانفاق الاسرع نمواً بالنسبة للولايات والبلديات، في السنوات الاخيرة، هي الرعاية الصحية والسجون. فخلال الثمانينات تضاعف عدد المساجين في سجون الولايات المتحدة بمقدار ثلاثة اضعاف، بسبب شن الولايات المتحدة حربها ضد الجريمة بإستخدام أحكام سجن مطولة، خاصة بالنسبة للمتعاملين بالمخدرات. وفي الوقت نفسه، اجبرت الولايات وسلطات الحكم المحلي على تحمل حصتها من عبء ارتفاع تكاليف الرعاية الصحية أيضاً.

الاثر الاقتصادي لانفاق الحكومة

يلعب انفاق الحكومة دوراً محورياً في تقرير انماط الاستهلاك، والاستثمار، والأرباح في الاقتصاد، حيث تعتبر الحكومة أكبر كيان اقتصادي في البلاد، وبينها وبين اي كيان آخر بون شاسع، ومثال ذلك : أعطت الحكومة خلال الحرب العالمية الثانية وسنوات الحرب الباردة التي تلتها دفعة قوية للصناعات الالكترونية الوليدة في الولايات المتحدة. فتطوير مختبرات شركة «بيل» (Bell) للترانزستور مثلاً، موله جزئياً جيش الولايات المتحدة، الذي كان تواقاً للحصول على معدات اتصال ورادارات افضل. وحسبما يقول بعض علماء الاقتصاد، فإن دور الحكومة أبعد من ذلك بكثير:

> لم تكن منح البحث والتطوير هي التي شحّمت عجلة الصناعات الالكترونية وحسب، بل فكرة وجود سوق حكومي مضمون لتلك الصناعات . فجميع المنتجات الاولى من أشباه الموصلات

التي صنعتها شركة ويسترن اليكتريك، المتفرعة عن شركة صناعات بيل، اشتراها الجيش. وخلال الفترة ما بين ١٩٥٦ الى ١٩٦٤ استهلك البنتاغون ٧٠ بالمئة من مخرجات الصناعة، خاصة في برنامج صواريخ «مينوتمان»[1]

وقد أفادت صناعة الحاسوب والطائرات الامريكية، من دعم الحكومة القوي في سنواتها الاولى حققت نجاحاً هائلاً.

وبفضل الوزن الكبير لقدرة الحكومة على الانفاق فما زال لها صوت قوي للغاية في أي اتجاه يتحرك فيه العلم أو التكنولوجيا. فطيلة عقدا الثمانينات والتسعينات واصلت الخزينة الفدرالية دعم أكثر من نصف تكلفة البحوث والتطوير. كما تضاعف في السنوات الاخيرة الدعم الفدرالي لبحوث الرعاية الصحية، فساعدت بذلك على تكاثر صناعة التكنولوجيا الحيوية الآخذة في الانتشار.

ولانماط الانفاق الحكومي أيضاً تأثير مهم على قرارات الافراد بالنسبة لاماكن اقامتهم. فتشييد نظام الطرق الذي يصل ما بين الولايات، والذي جعل السفر بالسيارات اسهل وأسرع، ساعد في انتشار العمران ونمو ثقافة الضواحي. وزيادة دخل كبار السن من المواطنين عن طريق نظام الضمان الاجتماعي، الذي يحظى بشعبية واسعة، اعطى هؤلاء القدرة المادية على خلع جذورهم والانتقال، وهو أمر لم يكن ممكناً في السابق. مما أوجد جنان رائعة خاصة بالمتقاعدين في فلوريدا واريزونا.

لكن هل تنفق اموال الحكومة بشكل كفؤ ؟ يخشى الكثيرون من الامريكيين أنه من دون نظام المنافسة، لن يكون لدى الحكومة أي حافز لانفاق المال بشكل كفوء. فلدى كل شخص فكرته الخاصة عن هدر الحكومة. فالبعض يبدي فزعه من الاسعار العالية التي يدفعها العسكريون ثمناً لسلع بسيطة مثل مفاتيح الربط، وأباريق القهوة، والمغاسل. ويركز آخرون على الهدر، والعدد الفائض من العاملين، والبيروقراطية في الانظمة التعليمية الابتدائية والثانوية، والتي تنفق اكثر من ٢٠٠ بليون دولار سنوياً، ومع ذلك يبدو أنها ما زالت مقصرة في خدمة الكثيرين من الاطفال. وتقود الامثلة المتوفرة عن الغش، والهدر، وسوء استعمال السلطة للدعوة الى خفض الانفاق الحكومي والى حركات تدعو الى «خصخصة» الكثير من العمليات الحكومية.

ب السمات الاقتصادية لفرض الضرائب

الضرائب هي ما ندفعه ثمناً لمجتمع متحضر

القاضي اوليفر وندل هولمز

على الحكومات ان تنفق على برامجها؛ وتأتي الاموال بشكل رئيسي من الضرائب، واي عجز يحدث يتم تسديده بالاقتراض من الشعب. لكننا «في الاقتصاد نحتاج على الدوام الى اختراق حجاب التدفقات النقدية لفهم تدفق الموارد الحقيقية». فما تحتاجه الحكومة فعلاً، وهو أبعد من تدفقات اموال الضرائب، هو مصادر الاقتصاد النادرة من أرض، وعمالة، ورأس مال. فحين تخوض الامة حرباً، فإنها تبدو وكأنها تفرض الضرائب وتقترض لدفع نفقات الحرب، لكن ما يحدث بالفعل هو ان الناس يُبعَدون عن أعمالهم المدنية، وتقوم الطائرات والسفن بنقل القوات بدلاً من القمح والسواح، ويذهب النفط لتشغيل الدبابات بدل التدفئة. وحين تعطي الحكومة منحة لبحث في التكنولوجيا الحيوية، فإن قرارها يعني في الواقع أن قطعة من الأرض كان من الممكن استخدامها لمبنى يصلح لمكاتب، حولت لتستخدم كمختبر.

بفرض الضرائب، تقرر الحكومة في الواقع كيف ستؤخذ الموارد الضرورية من الأسر وقطاعات الاعمال لوضعها في خدمة الاستهلاك والاستثمار العام. والاموال التي تجبى عن طريق الضرائب هي العربة التي بواسطتها تتحول الموارد الحقيقية من سلع خاصة الى سلع جماعية.

مبادىء فرض الضرائب

مبدأ النفع مقابل مبدأ القدرة على الدفع

ما إن تقرر الحكومة جمع مبلغ معين من الضرائب، يكون لديها تشكيلة مذهلة من الضرائب المتوفرة. ففي وسعها فرض ضرائب على الدخل، وضرائب على الارباح، أو ضرائب على المبيعات. ويمكنها فرض ضرائب على الاغنياء، وضرائب على الفقراء، ضرائب على الكبار وضرائب على الصغار. فهل هناك خطوط عريضة يمكن أن تساعد على اقامة نظام ضريبي منصف وكفؤ؟

الواقع ان هذه الخطوط موجودة، فقد طرح علماء الاقتصاد

(١) آن ماركوس و جويل يودكن، « تعرية اقتصاد الحرب الباردة » (١٩٩٢)، صفحة ٤٨ .

وفلاسفة السياسة مبدأين اساسيين لتنظيم النظام الضريبي:

- **مبدأ النفعية** (benefit principle)، وينص على انه يجب فرض الضرائب على مختلف الافراد بمقدار يتناسب مع المنافع التي يتلقونها من برامج الحكومة. أي، كما ان الناس يدفعون من نقودهم الخاصة ما يتناسب مع ما يستهلكونه من خبز ، فإن الضريبة المفروضة على الشخص يجب أن يكون لها صلة بمقدار ما يستخدم من سلع جماعية مثل الطرق أو الحدائق العامة.
- **مبدأ القدرة على الدفع** (ability - to - pay principle)، وينص على أنه يجب أن يكون للضريبة صلة بمقدار الدخل أو الثروة. فكلما زادت الثروة أو الدخل، كلما زادت الضريبة. وتكون الانظمة الضريبية المنظمة حسب مبدأ القدرة على الدفع معيدة لتوزيع الدخل، أي إنها تجمع الاموال من ذوي الدخل المرتفع لزيادة دخل أو استهلاك المجموعات الافقر.

مثلاً: إذا موّل انشاء جسر جديد بفرض رسوم على عبور ذلك الجسر، فإن ذلك انعكاس لمبدأ النفعية، لأنك لا تدفع للجسر إلا إذا عبرته. أما إذا موّل الجسر مما يجمع من ضريبة الدخل، فذلك مثال على مبدأ القدرة على الدفع.

العدالة الافقية والعمودية

سواء نظمت الضرائب حسب خطوط النفعية أو القدرة على الدفع، فإن معظم انظمة الضرائب الحديثة تحاول دمج وجهات النظر الحديثة المتعلقة بالانصاف أو العدالة. وأحد المبادىء المهمة هو ما يدعى بالعدالة الافقية (horizontal equity)، والتي تنص على أن الاشخاص المتساوين يجب أن تفرض عليهم ضرائب متساوية.

ولفكرة المساواة في المعاملة بين الأشخاص المتساوين جذور عميقة في الفلسفة السياسية الغربية. فإذا كنا أنا وأنت متساويين في كل شيء عدا لون عيوننا، فإن جميع مبادىء فرض الضرائب تقضي بأن ندفع ضرائب متساوية. وفي حالة فرض الضرائب حسب مبدأ النفع، إذا كنا نحصل على الخدمات ذاتها من طريق خارجي للسيارات أو من متنزه، فإن مبدأ العدالة الافقية يقضي بأن ندفع ضرائب متساوية، فالعدالة الافقية تفرض أن يدفع الناس الذين يحصلون على دخل متساو ضرائب متساوية.

ثمة مبدأ آخر ما زال موضع خلاف هو العدالة العمودية (vertical equity)، والتي تتعلق بطريقة معاملة الناس الذين لديهم مستويات مختلفة من الدخل في فرض الضرائب. ولا تقدم المبادىء الفلسفية التجريدية الكثير من الارشادات لحل قضايا الانصاف هنا. تصور أن أ و ب متماثلان في كل شيء سوى أن لدى ب عشرة اضعاف الدخل والاملاك التي لدى أ. فهل يعني ذلك أن يدفع ب المبلغ نفسه من المال مثل أ مقابل خدمات الحكومة، كحماية الشرطة مثلاً؟ أم يدفع ب النسبة المئوية ذاتها على دخله كضرائب؟ أو، حيث إن الشرطة تحتاج لمزيد من الوقت لحماية املاك ب الموسر، فربما كان من الانصاف أن يدفع ب نسبة أكبر من ضريبة الدخل؟

لكن، كن على حذر، فلا يمكن للمبادىء العامة والتجريدية أن تقرر الهيكل الضريبي للأمة. فحين خاض رونالد ريغان الانتخابات رافعاً شعار خفض الضرائب، فقد فعل ذلك لأنه كان يعتقد بأن الضرائب العالية ليست منصفة للناس الذين عملوا بجد وادخروا للمستقبل. وبعد عقد من الزمان قال بيل كلنتون، «ان لدينا الان عدالة حقيقية في التشريع الضريبي حيث يقع ٨٠ بالمئة من عبء الضرائب الجديدة على من يكسبون اكثر من ٢٠٠ ألف دولار في السنة». وما هو عادل بالنسبة للاوزة لا يناسب ذكر الأوز.

حلول عملية في فرض الضرائب

كيف حلت المجتمعات هذه المسائل الفلسفية الشائكة؟ اتبعت الحكومات بشكل عام حلولاً واقعية تعتمد بشكل جزئي فقط على المنهج النفعي ومنهج القدرة على الدفع ويعلم ممثلو الشعب السياسيون بأن الضرائب لا تحظى بشعبية كبيرة. فالشعار الذي أطلق قديماً «فرض ضرائب من دون تمثيل» هو الذي ساعد على اطلاق الثورة الامريكية. والانظمة الضريبية الحديثة هي مقاربات صعبة بين المبادىء السامية والواقعية السياسية. وكما قال وزير المالية الفرنسي الحكيم كولبير قبل ثلاثة قرون، «رفع الضرائب اشبه بنتف ريش اوزة : فأنت تريد الحصول على أكبر عدد ممكن من الريش وأدنى حدّ ممكن من الاحتجاج».

فما هي الممارسات التي انبثقت عن ذلك؟ في بعض الحالات، تفيد الخدمات العامة على المستوى القومي أو المحلي، وبشكل أساسي، فئات مميزة من الشعب دون ان يكون لهذه الفئات مطالب خاصة بمعاملة تفضيلية، أو غير تفضيلية تعتمد على معدل مداخيلهم أو صفات اخرى لديهم. وفي مثل هذه الحالات، تعتمد الحكومات بشكل عام على ضرائب تفرض حسب مبدأ النفعية.

وبالتالي، فإن السكان المحليين يدفعون تكلفة شق الطرق المحلية. وتفرض «رسوم الاستعمال» على الإنتفاع بالماء والصرف الصحي، والتي تعامل وكأنها سلع عامة. والضرائب التي تجبى عن البنزين قد تكرس (أو تخصص) للطرق.

الضرائب التصاعدية والتنازلية الضرائب التي تجبى حسب المنفعة هي جزء آخذ في التراجع من عوائد الحكومة. فالدول المتقدمة تعتمد اليوم على **ضرائب الدخل التصاعدية** (progressive income taxes)، فعائلة دخلها ٥٠ ألف دولار

تفرض عليها ضريبة أكبر من عائلة دخلها ٢٠ ألف دولار. ولا تدفع العائلة الاكثر دخلاً مبلغاً أكبر من المال، بل إنها في الواقع تدفع نسبة اعلى من دخلها.

وتتعارض الضريبة التصاعدية تماماً مع **الضريبة النسبية** (propotional tax)، والتي تفرض على جميع دافعي الضرائب دفع النسبة ذاتها بالضبط من الضريبة على مداخيلهم. أما **الضريبة التنازلية** (regressive tax) فتقتطع نسبة أكبر من الدخل كضريبة من العائلات الفقيرة أكثر مما تقتطع من العائلات الغنية.

تعتمد تسمية الضريبة بأنها نسبية، أو تصاعدية، أو تنازلية، على ما إذا كانت تقتطع من أصحاب الدخل العالي النسبة ذاتها من الدخل، أو نسبة اعلى من الدخل، أو نسبة أقل مما تأخذه من أصحاب الدخل المتدني[٢].

يصور الشكل ١٧ - ٣ مختلف انواع الضرائب. فهل ثمة امثلة عليها؟ ضريبة الدخل الشخصية التدريجية التي تأخذ أكثر فأكثر من كل دولار زيادة في الدخل هي ضريبة تصاعدية. الضريبة الشاملة على المبيعات ستكون تنازلية بشكل معتدل لأن معدل الانفاق الى الدخل يهبط مع ارتفاع الدخل. لكن ضريبة نسبية صارمة تفرض حسب نسبة ثابتة من أملاك شخص تركها بعد وفاته، تكون تصاعدية حيث إن الشخص الذي لديه ضعف الدخل يميل في المتوسط الى امتلاك وتوريث اكثر من ضعف الثروة.

الضرائب المباشرة وغير المباشرة. تصنف الضرائب على أنها مباشرة أو غير مباشرة. **الضرائب غير المباشرة** (indirect taxes) هي الضرائب التي تجبى على السلع والخدمات وتكون بالتالي «غير مباشرة» بالنسبة للأفراد .. ومن أمثلتها ضريبة الانتاج وضريبة المبيعات، والضرائب على السجاير والبنزين، والرسوم الجمركية على المستودرات، وضريبة الاملاك. وبعكس ذلك، تجبى **الضرائب المباشرة** (direct taxes) مباشرة من الافراد أو الشركات. ومن أمثلة الضرائب المباشرة ضرائب الدخل الشخصي، وضرائب الضمان الاجتماعي والضرائب على الرواتب، وضرائب التركات والهدايا. وتعامل ضرائب دخل الشركات كضرائب مباشرة، لأن دخل الشركات يعود الى الناس. وللضرائب المباشرة ميزة ان من الاسهل فرضها بحيث تناسب الظروف الشخصية، مثل حجم العائلة، والدخل، والعمر، وبشكل أعم، القدرة على الدفع. وخلافاً لذلك، فإن للضرائب غير المباشرة ميزة في أنها ارخص وأسهل جباية، حيث في الامكان فرضها على مستويات البيع بالمفرق أو بالجملة.

(٢) تجدر الملاحظة ان تعبيري «تصاعدي» و «تنازلي» هما تعبيران اقتصاديان تقنيان يشيران الى نسبة العبء الضريبي الواقع على مختلف المداخيل. ويجب عدم تفسيرهما على أساس انهما تعابير سياسية أو عاطفية.

فرض الضرائب الفدرالية

دعونا نحاول الان فهم المبادىء التي ينظم بموجبها نظام فرض الضرائب الفدرالي. يقدم الجدول ١٧ - ٢. نظرة شاملة للضرائب الرئيسية التي تجبيها الحكومة الفدرالية ويبين ما إذا كانت تلك الضرائب تصاعدية، أو نسبية، أو تنازلية.

الضريبة على الدخل الفردي

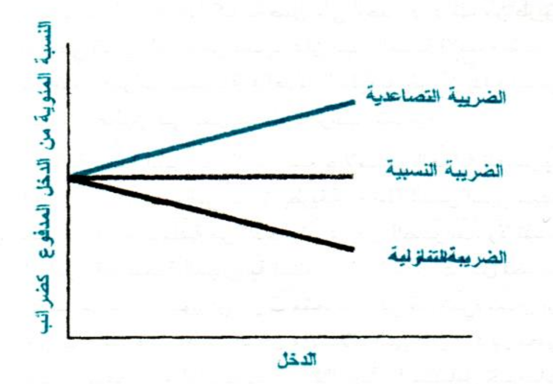
نبدأ بالضريبة على الدخل الفردي، والتي ما زالت حتى الان الجزء الاهم في النظام الضريبي. وضريبة الدخل هي ضريبة مباشرة، ومن بين جميع الضرائب، هي التي تعكس بأوضح صورة مبدأ القدرة على الدفع.

جاءت الضريبة على الدخل الفردي متأخرة في تاريخ امتنا؛ فقد منع الدستور أية ضريبة مباشرة لا تتوزع على جميع الولايات وفقاً لعدد السكان. وفي العام ١٩١٣ نص التعديل السادس عشر للدستور على «ان للكونجرس سلطة فرض وجمع ضرائب على الدخل، من أي مصدر ينشأ».

وقد أثارت ضريبة الدخل الفردي الكثير من الخلافات والقليل من العوائد حتى نشوب الحرب العالمية الثانية. عندها، رفعت معدلات الضرائب بحدة، لجمع الاموال للمجهود الحربي، حيث

الشكل ١٧ - ٣. الضرائب التصاعدية، والنسبية، والتنازلية.

تكون الضرائب تصاعدية إذا اقتطعت نسبة اكبر من الدخل كلما ارتفع الدخل؛ وتكون نسبية إذا اقتطعت نسبة ثابتة من الدخل؛ وتنازلية إذا فرضت عبئاً أكبر نسبياً على العائلات الادنى دخلاً مما تفرضه على العائلات الاكبر دخلاً.



وصلت أقصى نسبة الى ٩٤ بالمئة. استمرت ضريبة الدخل بعد الحرب لتصبح اكثر الضرائب الفدرالية اهمية. الا ان نسبة الضريبة التي بات يدفعها ذوي الدخل الاعلى انخفضت الى ٧٠ بالمئة في العام ١٩٦٥، و٥٠ بالمئة في الثمانينات، لتصل الى ٢٨ بالمئة في أواخر الثمانينات، ثم تعاود الارتفاع الى ٤٠٠ بالمئة بموجب قانون الموازنة للعام ١٩٩٣.

وترفع الدولة، بين الحين والآخر، نظامها الضريبي أو تقلبه، حرفياً أو رقمياً، وقد وقع احدث انقلاب في أواسط عقد الثمانينات حين اعتقد الناس من مختلف الاتجاهات السياسية ان القانون الضريبي كان مليئاً بالثغرات، وأنه يعاقب العمل والادخار بسبب معدلات الضريبة العالية. فوحدت شخصيات سياسية متباينة الاتجاهات مثل السيناتور الليبرالي بيل برادلي والرئيس المحافظ رونالد ريغان جهودها وشنت هجوماً على قانون الضريبة. وكانت النتيجة قانون الاصلاح الضريبي للعام ١٩٨٦، الذي كان بمثابة منعطف مثّل أكثر التغييرات اهمية في القانون الضريبي منذ أجيال. الا ان الكثيرين شعروا ان خفض الضرائب على أصحاب المداخيل العالية قد تجاوز الحد. وفي العام ١٩٩٣، وبمناشدة من الرئيس بيل كلينتون، رفعت الضرائب بشكل حاد على الاغنياء، وقدمت للعائلات الفقيرة بعض الحسومات الضريبية.

كيف تعمل ضريبة الدخل الفدرالية؟ المبدأ بسيط رغم أن الصيغ معقدة. تبدأ اولاً بإحتساب دخلك، ثم تطرح منه بعض المصاريف، والاقتطاعات، والاعفاءات، للحصول على الدخل الخاضع للضريبة. ثم تحسب الضرائب على أساس دخلك الخاضع للضريبة.

ويبين الجدول ١٧ – ٣ طريقة احتساب الضرائب الفردية لحالة بسيطة. ويوضح هذا الجدول الضرائب المفروضة على عائلة مكونة من ٤أفراد، بعد قانون الموازنة للعام ١٩٩٣، لمختلف مستويات الدخل.

يوضح العمود (١) مختلف مستويات «اجمالي الدخل المعدل» – أي الاجور، والفوائد، وأرباح الاسهم، وأي دخل آخر حصلت عليه الاسرة.

على فرض أن في الأسرة اربعة أفراد، وتحصل على اقتطاعات معينة، العمود (٢) يبين الضريبة المستحقة. لاحظ أن الضريبة تكون سلبية في الواقع بالنسبة لمن يبلغ دخلهم من اجورهم ٥ الاف دولار أو ١٠ آلاف دولار، بسبب «الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب» (earned - income tax credit) والواقع ان الحكومة تقوم بتحويل اعانات للأسر التي ينخفض دخلها الى ذلك الحد.

يبين العمود (٣) **متوسط نسبة الضريبة، أو نسبة الضريبة الفعلية** (effevtive or average tax rate)، والتي تساوي مجمل الضرائب مقسومة على مجمل الدخل. ومن احتساب ذلك نرى الضريبة التصاعدية، وقانون ضريبة الدخل الشخصي على طبيعتهما. فأسرة يصل دخلها الى ٥٠ ألف دولار في السنة تتحمل عبئاً ضريبياً اثقل من أسرة دخلها السنوي ٢٠ ألف دولار – فالاولى تدفع ١٠ بالمئة كضريبة دخل في حين تدفع الثانية ١ بالمئة. ويفرض على شخص يكسب مليون دولار في السنة عبئاً ضريبياً أثقل نسبياً.

ويُدخل العمود (٤) مفهوماً مهماً جديداً. **نسبة الضريبة الحدّية** (marginal tax rate) وهي الضريبة الاضافية التي تدفع عن كل دولار زيادة في الدخل. لقد صادفنا تعبير «حدّي» في الفصول السابقة، ومعناه الدائم هو «اضافي» فإذا توجب عليك دفع ٣٠ دولاراً كضريبة اضافية عن كل مئة دولار من الدخل الاضافي، فإن نسبة الضريبة الحدّية هي ٣٠ بالمئة، وبموجب القانون الساري، فإن نسبة الضريبة الحدّية هي «ناقص» ١٩ بالمئة للأسر الفقيرة وترتفع الى ١٥ بالمئة للعائلات التي تصل في دخلها الى الشريحة الخاضعة لمعدلات الضريبة الموجبة.

مقبوضات الضريبة الفدرالية، السنة المالية ١٩٩٥

	المقبوضات (بالمئة من المجموع)
تصاعدية	
ضرائب الدخل الفردية	ـر٤٤
ضرائب التركات والهدايا	ـر١
ضرائب دخل الشركات	٤ر١٠
نسبية	
ضرائب جداول الرواتب	٢ر٣٦
تنازلية	
ضرائب الانتاج	٣ر٥
ضرائب ومقبوضات اخرى	١ر٣
المجموع	٠ر١٠٠

الجدول ١٧ – ٢. ضريبة الدخل وضريبة جدول الرواتب هما المصدر الرئيسي للعوائد الفدرالية.

ما زالت الضرائب التصاعدية في طليعة مصادر العوائد الفدرالية، لكن الضرائب النسبية على جداول الرواتب تقترب منها بسرعة.

(المصدر : مكتب الميزانية والادارة، «ميزانية حكومة الولايات المتحدة، السنة المالية ١٩٩٥).

(١) اجمالي الدخل المعدل (قبل الاقتطاعات والاعفاءات) (دولار)	(٢) ضريبة الدخل الفردي (دولار)	(٣) متوسط نسبة الضريبة (٪) (٣) = [(٢) ÷ (١)] x ١٠٠	(٤) نسبة الضريبة الحدّية (الضريبة على الدولار الاضافي) (٪)	(٥) الدخل المتاح بعد الضريبة (دولار) (٥) = (١) − (٢)
٥ر٠٠٠	−٩٨٠	−٢٠	−١٩	٥ر٩٨٠
١٠ر٠٠٠	−١٥١١	−١٥	٠	١١ر٥١١
٢٠ر٠٠٠	٢٤٣	١	٢٨	١٩ر٧٥٧
٥٠ر٠٠٠	٤ر٧٨٦	١٠	١٦	٤٥ر٢١٤
١٠٠ر٠٠٠	١٥ر٦٠٥	١٦	٢٩	٨٤ر٣٩٥
١٥٠ر٠٠٠	٢٨ر٣٤١	١٩	٢٧	١٢١ر٦٥٩
٢٥٠ر٠٠٠	٦٠ر٤٧٤	٢٤	٤٥	١٨٩ر٥٢٦
١ر٠٠٠ر٠٠٠	٣١٦ر٦٥٣	٣٢	٤١	٦٨٣ر٣٤٧
١٠ر٠٠٠ر٠٠٠	٣ر٣٩٨ر٧٠٣	٣٤	٤١	٦ر٦٠١ر٢٩٧

الجدول ١٧ - ٣. ضريبة الدخل الفدرالية لعائلات مكونة من ٤ أشخاص.

يبين الجدول المداخيل، والضرائب، ونسب الضريبة لعائلة مكونة من أربعة أشخاص في العام ١٩٩٣. وبفضل «الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب» يحصل العمال من ذوي الدخل المتدني على حسومات ضريبية (وهي هنا «ضريبة دخل سالبة» صغيرة). تبدأ نسبة الضريبة الحدّية سالبة في البداية وتكون صفراً حين يكون الدخل ٢٠ ألف دولار، ثم يرتفع الى نسبة قصوى مقدارها ٤١ بالمئة من الدخل. ويكون متوسط الضريبة أو الضريبة الفعلية أقل من النسبة الحدّية لأن ضريبة الدخل تصاعدية. (يفترض هذا الجدول أن الاقتطاعات هي الأكبر من بين الاقتطاعات القياسية أو ما يساوي ٢٠ بالمئة من الدخل) (المصدر : خدمات الايرادات الداخلية للولايات المتحدة).

نسبة الضريبة الحدّية لدخل يزيد عن ٢٥٠ الف دولار من ضريبة الدخل الفدرالية هي ٤١ بالمئة. وإذا كنت تسكن في مدينة نيويورك، فقد تضيف ٨ بالمئة صافية كضرائب للمدينة ولولاية نيويورك و٥ر٢ بالمئة كتأمين صحي بحيث تقارب نسبة الضريبة الحدّية على الدخل المكتسب من العمل حوالي ٥٠ بالمئة. وقد تبدو هذه نسبة عالية، لكن الحد الاقصى للضريبة اليوم أدنى بكثير من الحدّ الاقصى خلال الحرب العالمية الثانية والبالغ ٩٤ بالمئة. ويبين الشكل ١٧ - ٤ تاريخ اعلى نسبة للضريبة الحدّية في الولايات المتحدة.

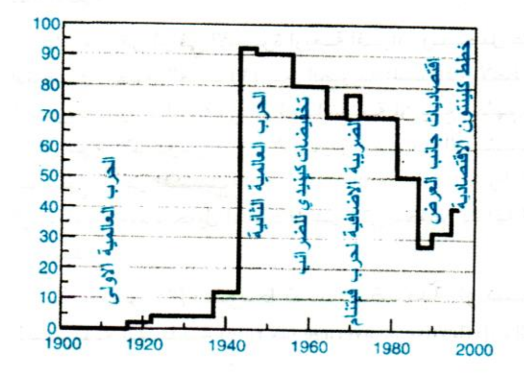
ان فكرة نسبة الضريبة الحدّية مهمة للغاية في الاقتصاديات الحديثة. تذكر «مبدأ الحدّية» : حيث يجب على الناس الاهتمام فقط بالتكاليف الاضافية أو المنافع الاضافية التي قد تطرأ - و«عدم الالتفات الى ما فات». وبموجب هذا المبدأ، فإن التأثير الرئيسي لأية ضريبة أو حوافز لعرض الرساميل أو العمالة مصدره نسبة الضريبة الحدّية. وهذه الفكرة تشكل جوهر «اقتصاديات جانب العرض».

يبين العمود (٥) كمية «الدخل المتاح بعد الضرائب». لاحظ أن

الشكل ١٧ - ٤. تاريخ أعلى نسبة ضريبة حدّية في الولايات المتحدة.

نسبة الضريبة الحدّية هي الضريبة الاضافية التي تدفع مقابل كل دولار اضافي من الدخل. وبلغت أقصى نسبة حدّية للضريبة على الدخل الفردي ٩٤ بالمئة خلال الحرب العالمية الثانية ثم انخفضت تدريجياً لتصل ٢٨ بالمئة خلال حكم ريغان، وارتفعت الى ٤٠ بالمئة في خطط كلينتون الاقتصادية للعام ١٩٩٣.

(المصدر : وزارة المالية الامريكية).



من المفيد دائماً الحصول على مزيد من الدخل : فحتى لو حصلت احدى نجمات «الروك» على مليون دولار اخرى، فسوف يتبقى لها ٥٩٠٫٠٠٠ دولار كدخل متاح (= ١٫٠٠٠٫٠٠٠ ناقص ٤١ بالمئة من المبلغ).

تآكل القاعدة الضريبية. إن نسبة الضريبة الحدّية للعائلة الامريكية المتوسطة هي ٢٥ بالمئة، ومع ذلك فإن الحكومة لا تجبي سوى ٧ بالمئة من مجمل الدخل القومي على شكل ضرائب دخل فردية. فما سبب هذا الانخفاض الكبير في المردود عن نسبة الضريبة المذكورة ؟

السبب الرئيسي هو «تآكل القاعدة الضريبية»، لأن الكثير من البنود يتم اعفاؤها من الضريبة. ويطلق البعض على تلك البنود غير المشمولة بالضريبة «ثغرات»، في حين ان التعبير الاقرب الى الواقع «تفضيل ضريبي» و«نفقات ضريبية».

فما هي البنود غير الخاضعة للضريبة؟ أولاً، هناك اعفاءات مقدارها ٢٤٥٠ دولار للشخص الواحد في العام ١٩٩٣. أضف الى ذلك قد يحصل زوجين على اقتطاع قياسي من الضريبة، بمعنى طرح من الدخل، بمقدار ٦٢٥٠ دولاراً في العام ١٩٩٣. ويزداد هذان المبلغان في كل سنة مع ازدياد التضخم بسبب ربط النظام الضريبي بمؤشر غلاء المعيشة.

ثانياً، تتجنب بعض المداخيل الخضوع للضريبة باللجوء الى «الاقتصاد السري» ، فالكثيرون يمتنعون عن الابلاغ عن كامل دخلهم ويزيفون نفقاتهم. وتقدر الحكومة ان المواطنين والمؤسسات في الولايات المتحدة يدفعون ٢٠ بالمئة اقل مما يتوجب عليهم دفعه بسبب التهرب، وربما كان الرقم أعلى من ذلك في دول اخرى.

ثالثاً، الاهم من التهرب من حيث الكمية، هو تجنب الضريبة بشكل قانوني، فالكونجرس يشرّع الكثير من النفقات الضريبية التي تترك أنواعاً معينة من الدخل دون فرض ضريبة عليها، أو تخضع بقدر طفيف لضريبة، أو تسمح للأمريكيين باقتطاع نفقات معينة. ومن الأمثلة على المداخيل التي تفرض عليها ضريبة ضئيلة أو لا تخضع لضريبة فوائد سندات حكومات الولايات أو الحكم المحلي، والتأمين الطبي الذي يقدمه رب العمل، واعانات الضمان الاجتماعي، ومكاسب صناديق التقاعد. في الوقت نفسه، يسمح للامريكيين باقتطاع ضرائب الاملاك والدخل التي تدفع للولاية أو الحكم المحلي، اضافة الى ما يدفع كفائدة على رهن المنازل. ويبين الجدول ١٧ – ٤ النفقات الضريبية الاكثر اهمية.

النفقات الضريبية، ١٩٩٥

	المبلغ (بليون دولار)
١ – استثناء من المساهمة في التقاعد.	٥٦
٢ – استثناء العمل من المساهمة في النفقات الطبية.	٥٦
٣ – امكانية اقتطاع فائدة الرهونات على المنازل التي يملكها ساكنها.	٥٥
٤ – الاستهلاك المعجّل للسلع الانتاجية.	٢٨
٥ – أرباح رأسمالية مؤجلة عند الوفاة.	٢٨
المجموع :	
أكبر خمسة بنود	**٢٢٣**
جميع النفقات الضريبية	**٤٠٦**

الجدول ١٧ - ٤. النفقات الضريبية تؤدي الى تآكل القاعدة الضريبية.

يستخدم المحللون تعبير «النفقات الضريبية» للإشارة الى الاموال التي يبددها الكونجرس عن طريق التخفيضات الضريبية. ويبين الجدول النفقات الضريبية الرئيسية، والتي احتسبت بتقرير كمية الدخل المستثنى من القاعدة الضريبية وضرب هذا العدد بنسبة الضريبة المطبقة. (المصدر : مكتب الادارة والميزانية، ميزانية حكومة الولايات المتحدة، السنة ١٩٩٥).

ضريبتا الانتاج والمبيعات

لا يوجد في الولايات المتحدة ضريبة مبيعات على المستوى القومي، رغم أن هناك عدداً من ضرائب الانتاج الفدرالية على سلع معينة مثل السجائر، والكحول، والبنزين. وضريبتا الانتاج والمبيعات هي بشكل عام تنازلية، لأن الاستهلاك بشكل عام وشراء هذه الحاجيات بشكل خاص يأخذ قسطاً أكبر من دخل العائلات الفقيرة أكثر مما يأخذ من العائلات الغنية.

وقد تجادل الكثير من علماء الاقتصاد والزعماء السياسيون بشأن ضرائب المبيعات والاستهلاك في الولايات المتحدة فهم يرون ان عليها ان تعتمد بشكل اكبر على هذه الضرائب. وقد المحوا الى أن البلاد تدخر وتستثمر حالياً اقل مما هو ضروري للحاجات المستقبلية، ويعتقدون ان احلال ضريبة المبيعات محل ضريبة الدخل سوف يعمل على رفع معدل الادخار القومي. ويرد منتقدو ضريبة الاستهلاك ان مثل هذا التغيير غير مرغوب فيه، لأن ضريبة المبيعات تنازلية اكثر من ضريبة الدخل الحالية.

ضرائب الضمان الاجتماعي

تخضع جميع الصناعات اليوم عملياً لقانون الضمان

الاجتماعي. ويتلقى العمال اعانات للتقاعد حسب الاجر الذي كانوا يكسبونه وضرائب الضمان الاجتماعي السابقة. ويمول برنامج الضمان الاجتماعي ايضاً برامج العجز والتأمين الصحي للفقراء والمسنين.

ولدفع هذه الاعانات يفرض على العاملين وأصحاب العمل دفع «ضريبة جدول الرواتب». في العام ١٩٩٣ شكلت هذه الضريبة ما مجموعة ١٥٫٣ من الدخل المكتسب كأجور تقل عن ٥٧٦٠٠ دولار سنوياً للشخص الواحد مع اضافة ٢٫٩ بالمئة على الدخل السنوي للأجور التي تتراوح ما بين ٥٧٦٠٠ و١٣٥٠٠٠ دولار. وتدفع الضريبة مناصفة ما بين العاملين وأصحاب العمل.

يبين الشكل ١٧ – ٢ ضريبة جدول الرواتب على أنها ضريبة نسبية لأنها تفرض نسبة ثابتة مما يكسبه العاملون. إلا أن فيها بعض السمات التنازلية، لأنها تستثني الدخل من الاملاك، وهي أثقل على الاجور المتدنية من الاجور العالية.

وضريبة جدول الرواتب هي أسرع مصادر الايرادات الفدرالية نمواً، وقد ارتفعت من صفر في العام ١٩٢٩ الى ١٨ بالمئة من الايرادات في العام ١٩٦٠، الى ٣٧ بالمئة في العام ١٩٩٣.

ضرائب دخل الشركات

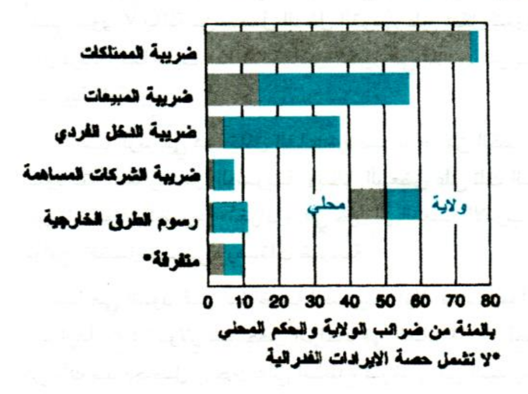
بعد أن تقوم الشركة بدفع جميع نفقاتها واحتساب دخلها السنوي، يتوجب عليها دفع جزء من ذلك الدخل للحكومة الفدرالية. وكانت اعلى نسبة ضريبة فدرالية على الشركات في العام ١٩٩٣ هي ٣٥ بالمئة من أرباح الشركة. وتدفع الشركات الصغيرة ضريبة أقل قليلاً على أول ٧ ألف دولار من ارباحها.

وربما كانت ضريبة دخل الشركات المساهمة أكثر الضرائب التي تدور حولها الخلافات من بين الضرائب الفدرالية. ويعارض الكثيرون من علماء الاقتصاد هذه الضريبة، على أساس ان الشركات المساهمة ليست سوى «كيان قانوني» لا يجوز فرض ضرائب عليه. فبفرض ضريبة على ارباح الشركة وبعد ذلك على أرباح الاسهم المدفوعة من قبل الشركة الى الافراد، تكون الحكومة قد أخضعت الشركة لازدواج ضريبي. وبسبب الازدواج الضريبي، فإن انتاج الشركات المساهمة هو القطاع الذي يتحمل أثقل عبء ضريبي في الاقتصاد، وهي حقيقة قد لا تشجع على الاستثمار في هذا القطاع الحيوي.

ويؤيد بعض الاقتصاديين الغاء ضريبة دخل الشركات المساهمة. ويريدون بدلاً من ذلك تجيير الدخل المكتسب من الشركة الى مالكيها وفرض الضريبة حسب نسب الضريبة الشخصية. وقد أظهرت الدراسات ان هذه الخطوة قد تحسن كفاءة الاقتصاد بمقدار بضعة بلايين من الدولارات.

الشكل ١٧ – ٥. تسيطر ضرائب المبيعات والممتلكات على مستوى الولاية والحكم المحلي.

تعتمد المدن بشدة على ضرائب الممتلكات لأنه لا يمكن للمنازل والأرض ان تفر بسهولة الى المدينة التالية لتجنب الضريبة. (المصدر: مكتب الولايات المتحدة للإحصاء، ماليات الحكومة في الفترة ١٩٨٩ – ١٩٩٠).



ضرائب القيمة المضافة

أخيراً، الضريبة التي استخدمت على نطاق واسع خارج الولايات المتحدة، هي **ضريبة القيمة المضافة** (value added tax)، والتي تجبى على كل مرحلة من مراحل الانتاج. وبالتالي، تجبي الحكومة عن رغيف الخبز ضريبة القيمة المضافة من المزارع بدل انتاج القمح، ومن الطحان بدل طحن الخبز، ومن الفران عند مرحلة العجن والخبز، ومن البقال عند بيع الخبز للمستهلك.

ويبدو كل ذلك معقداً. لكن الحقيقة ان ضريبة القيمة المضافة هي – بشكل اساسي – مماثلة لضريبة المبيعات؛ فهي تفرض ضريبة على مجموع العمل، والفائدة، والعناصر الاخرى للقيمة المضافة، وهي في الحقيقة تفرض ضريبة على مجمل المبيعات النهائية.

وتحظى ضريبة القيمة المضافة بشعبية، بين الحين والآخر، بصفتها طريقة لجمع ايرادات اضافية. ويزداد اغراؤها لأنها ضريبة على الاستهلاك، وكما سبق وألمحنا فإن العديدين من الاقتصاديين يعتقدون ان على الولايات المتحدة أن تشجع الادخار بتغيير هيكلها الضريبي في اتجاه بنية، تستهدف الحدّ من الاستهلاك، وتبتعد عن البنية التي تستهدف الدخل. اضف الى

ذلك، قد ترغب الدول التي لديها تعاملات ضخمة في التجارة الدولية في «تنسيق» انظمتها المالية مع الدول الاوروبية والدول الاخرى التي تعتمد بشدة على ضريبة القيمة المضافة.

فما هو التقييم الاجمالي لضريبة المبيعات بالنسبة للولايات المتحدة؟ الامر يعتمد على البدائل. من المؤكد أن ضريبة القيمة المضافة هي طريقة كفوءة لجمع الايرادات وخفض الازدواج الضريبي على المدخرات. من جهة اخرى، فإن استبدال ضريبة قيمة مضافة تنازلية بضريبة دخل تصاعدية سوف يزيد من عدم المساواة في المداخيل بعد الضريبة. أما كيف يجب أن يكون قرارنا حول المبادلة ما بين العدالة والكفاءة فهي معضلة بلا نهاية في السياسة الاقتصادية.

ضرائب الولايات والحكم المحلي

بموجب نظام الولايات المتحدة في الفدرالية المالية، فإن حكومات الولايات والحكم المحلي تعتمد على مجموعة من الضرائب مختلفة تماماً عما تفرضه الحكومة الفدرالية. ويبين الشكل ١٧ -٥ المصادر الرئيسية للأموال التي تنفق منها الولايات والحكومات المحلية.

ضريبة الممتلكات

تقدم ضريبة الممتلكات حوالي ٣٠ بالمئة من مجمل الايرادات المالية لحكومات الولايات والحكم المحلي. ويبين الشكل ١٧ - ٥ أن البلديات هي المتلقي الرئيسي لضريبة الممتلكات. وتجبى ضريبة الممتلكات بشكل أساسي عن العقارات - الأرض المباني. وتحدد كل بلدية نسبة ضريبة سنوية تجبى عن القيمة المخمنة للعقار. وفي بلديات كثيرة تكون القيمة المخمنة اقل بكثير من القيمة الحقيقية في السوق.

وغالباً ما تنتهك ضريبة الممتلكات مبدأ العدالة الافقية. مثال ذلك، ان من العادي جداً فرض نسبة ضريبة مختلفة على مختلف أنواع الممتلكات. ففي مدينة نيويورك مثلاً، تفرض على الشقق السكنية نسبة ضريبة اعلى بكثير من البيوت المستقلة التي تسكنها عائلة واحدة. أضف الى ذلك، أنه بسبب تخمين قيمة الممتلكات في أوقات متفاوتة فقد تدفع بعض المساكن المتشابهة ضرائب مختلفة جداً. ويصح ذلك بشكل خاص على كاليفورنيا حيث يعتمد تقدير ضريبة الممتلكات على سعر شراء المنزل، بدلاً من قيمته في السوق. وهذا يعني أن شخصاً يشتري منزلاً ثمنه ٢٠٠ ألف دولار في العام ١٩٩٠ سيدفع ضريبة مقدارها ١٠ أضعاف جاره الذي اشترى منزلاً مشابهاً ثمنه ٢٠ ألف دولار في العام ١٩٧٠، قبل أن يبدأ سعر المنازل في كاليفورنيا في الارتفاع بهذا الشكل الهائل.

أصبحت ضريبة الممتلكات موضع خلاف خلال طفرة الاسكان في السبعينات، حين ارتفعت تقديرات اثمان المساكن وضريبتها ارتفاعاً كبيراً. وقد ثار دافعو الضرائب في مختلف انحاء البلاد. وفي ماساشوستس مرر الناخبون « الاقتراح ٢/١ ٢ »، الذي يحدد الضريبة بمقدار ٢/١ ٢ بالمئة من سعر السوق. أما اليوم، فإن لدى حوالي نصف الولايات قيوداً على الضرائب التي يمكن فرضها على الممتلكات أو الاشياء الاخرى، تمنع حكومات الولايات والحكم المحلي من رفع الضرائب بالسرعة التي رفعت بها خلال السبعينات. وخلال فترة الركود الاقتصادي في أوائل التسعينات، أوقعت هذه القيود العديد من المدن والولايات في أزمات مالية حادة، حيث نفدت أموال الضرائب واضطرت الحكومات الى خفض الخدمات التي تقدمها.

ضريبة المبيعات

تحصل الولايات على معظم ايراداتها من الضرائب العامة على بيع السلع والخدمات. فكل عملية شراء تتم في متجر، أو صيدلية، أو مطعم، تفرض عليها نسبة مئوية كضريبة (في بعض الولايات يستثنى الطعام والضروريات الاخرى). كما أن الولايات تضيف عادة رسوم انتاج خاصة بها على التبغ والكحول، علاوة على رسوم الانتاج الفدرالية. وهناك نوع من القبول لدى الناس تجاه «ضرائب الخطيئة» هذه، لأن معظمهم - بما في ذلك المدخنين والذين يتعاطون الكحول بإعتدال - يشعرون بأن هناك شيء لا اخلاقي غامض في الكحول والتبغ.

الضرائب الاخرى

معظم الولايات الامريكية تفرض ضرائب على صافي دخل الشركات المساهمة وتجبي تشكيلة من الرسوم المختلفة من مشاريع الاعمال. وتقلد حكومات ٤٧ ولاية - على نطاق اصغر بكثير - الحكومة الفدرالية في فرض ضرائب على الافراد حسب مقدار دخلهم. كما أن هناك بضع مدن تفرض ضريبة دخل على ما يكسبه العاملون أو المقيمون فيها.

ثمة أشكال اخرى متفرقة من الايرادات. فالعديد من الولايات يفرض ضريبة على التركات. وبعض الولايات، مثل ولاية نيفادا ونيوجرسي تفرض ضريبة على ماكينات البيع الآلية (slot machines)، ومراهنات السباق، أو تسمح بالمقامرة عن طريق اليانصيب. وتجبي معظم الولايات «ضريبة استخدام الطرق الخارجية» على البنزين.

الضرائب والكفاءة

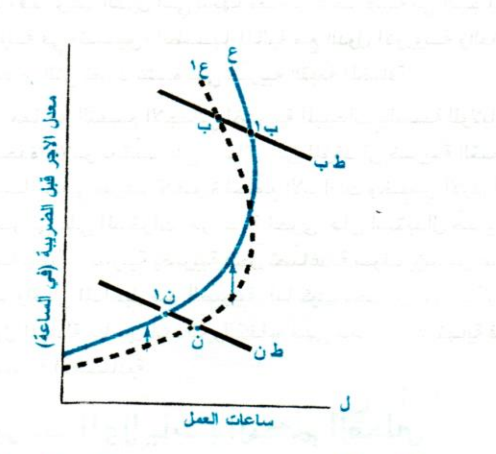
تؤثر الضرائب على الكفاءة وعلى توزيع الدخل. وفي السنوات الاخيرة أصبح التركيز على الكفاءة هماً رئيسياً للسياسة

الضريبية حيث يدرس الاقتصاديون وصانعو السياسة تأثير الحوافز على سلوك الافراد والاعمال. وفي السياسة الضريبية يشمل ذلك بشكل أساسي مسألة ردود فعل الناس على مختلف مستويات نسبة الضريبة الحدّية. وقد كُرست ثورة الثمانينات المالية لهدف وحيد هو خفض نسبة الضريبة الحدّية وساد الاعتقاد بأن ذلك سيحسن الحوافز والكفاءة الاقتصادية. دعونا نراجع تأثير الضرائب على الكفاءة.

كيف تؤثر الضرائب العالية على العمل، والادخار، وخوض المجازفات؟ كما سبق ورأينا في الفصل ١٣، فإن تأثير نسب الضريبة على ساعات العمل غير واضح لأن كل من تأثير الدخل والاستبدال على تغير الاجر تعمل في اتجاهات مضادة. فقد يفضل البعض نتيجة للضرائب التصاعدية قضاء المزيد من أوقات الفراغ على المزيد من العمل. وقد يعمل اخرون بجد أكثر لجني الملايين. فالعديد من ذوي الدخل المرتفع، من أطباء، وفنانين، ومشاهير، ومديرين تنفيذيين، الذين يحبون عملهم وما يمنحهم من قوة أو يعطيهم من انجازات، سيعملون بالجد ذاته مقابل مليون دولار كما يعملون مقابل ٨٠٠ ألف دولار. ويبين الشكل ١٧ - ٦، كيف تؤثر زيادة في نسبة الضريبة على العمالة في كمية العمل المعروض؛ لاحظ المفارقة، كيف أن المعروض من العمالة قد يزداد فعلاً إذا انثنى منحنى عرض العمالة الى الخلف.

يشير العالمون بإقتصاد الضرائب الى طريقين يكون للضرائب فيهما تأثير رئيسي على النشاط الاقتصادي. أولاً، معدلات الضريبة تؤثر على مدخرات الناس وعلى قراراتهم الاستثمارية. فحين تكون الضريبة عالية على أحد القطاعات، فقد تفر الموا الى قطاعات ضرائبها اقل. مثلاً، إذا كان الاستثمار في الشر المساهمة يخضع للازدواج الضريبي، فقد يفر بعض الناس بمدخراتهم من أسهم الشركات الى قطاعات اخرى مثل الاسكان. وإن كانت الاستثمارات التي بها مجازفة تخضع لضريبة مبالغ فيها، فقد يفضل المستثمرون استثمارات أكثر أمناً. لاحظنا فيما سبق أن تحويل النشاط الى قطاعات آمنة يؤدي الى تآكل كبير في القاعدة الضريبية، وبالتالي، فإن ذوي الدخل المرتفع يدفعون عادة أقل بكثير من نسب الضريبة العالية التي في الجدول ١٧ - ٣. فمثلاً من الممكن ان يستثمروا في السندات المعفاة من الضرائب، أو ينقبوا عن النفط والغاز، أو يستثمروا أموالهم في بيوت مخصصة لقضاء الاجازات تمول بدفعات يمكن حسمها لغايات حساب الضريبة. في هذه القطاعات الآمنة قد لا يواجه المستثمرون أية ضرائب أو قد يدفعوا ضرائب منخفضة. وهكذا، فإن فرض ضرائب حدّية ذات نسبة عالية قد يحول ببساطة مسار النشاط الاقتصادي الى قطاعات تفرض عليها ضرائب متدنية.

ثانياً، غالباً ما تؤثر الاعتبارات الضريبية في توقيت الدخل. ويصح ذلك خاصة عند تغيير قانون الضريبة. مثلاً، بعد انتخاب



الشكل ١٧ - ٦. يعتمد رد العمل على الضرائب على شكل منحنى العرض.

العرض والطلب يعين العمالة المعروضة مقابل الاجر قبل الضريبة. وينتقل منحنى عرض العمالة قبل الضريبة (ع١) مرتفعاً بشكل عمودي الى منحنى العرض بعد الضريبة (ع)، بعد فرض ضريبة دخل بنسبة ٢٥ بالمئة على ما يكتسب من العمل. إذا تقاطع طلب العمالة مع العرض في المنطقة المعتادة في الاسفل، فسوف نرى هبوطاً متوقعاً في العمالة المعروضة من ن الى ن١. فإذا كان منحنى عرض العمل منثنياً الى الخلف، كما هو في اعلى الشكل، فإن عرض العمل يرتفع في الواقع مع ارتفاع الضريبة وينتقل من ب الى ب١.

بيل كلينتون في العام ١٩٩٢، توقع معظم الناس منه رفع الضرائب في العام ١٩٩٣، خاصة بالنسبة للناس ذوي الدخل المرتفع. ولهذا السبب، دفع العديد من شركات وول ستريت المكافآت مبكراً : فبدلاً من توزيع النقود في كانون الثاني او شباط ١٩٩٣، كما جرت العادة، نقلوا توزيع المكافآت الى كانون الاول، اي حتى قبل انقضاء السنة. وثمة حالات معروفة عن مديرين تنفيذيين في بعض الشركات قاموا بتحويل اسهمهم الى سيولة في كانون الاول للتهرب من التغيير الضريبي المتوقع. بإختصار، تؤثر معدلات الضريبة الحدّية العالية بقدر كبير على النشاط الاقتصادي، وذلك بتغيير عدد ساعات العمل، وتحويل المدخرات والاستثمارات الى قطاعات تدفع معدلات ادنى من الضريبة، وتغيير توقيت تدفقات الدخل.

ضرائب رامسي

لطالما انشغل علماء الاقتصاد بتأثير الضرائب على الكفاءة

الاقتصادية. ذكرنا في الفصل ١٤ ما قاله هنري جورج بأن فرض ضريبة على الأرض، لن يكون له تأثير على الكفاءة لأن عرض الأرض غير مرن. وفي العشرينات تساءل عالم الاقتصاد البريطاني فرانك رامسي (Frank Ramsey) عن النتيجة الطبيعية لهذه الملاحظة : ما هي أكثر انواع الضرائب كفاءة؟ وقد طور منظرو الضرائب المعاصرون نظرية كاملة حسب الخطوط الاولى التي وضعها رامسي.

تحلل النظرية الحديثة الخاصة بالكفاءة الضرائبية كيف يمكن للحكومة جمع الضرائب الضرورية بأكثر الطرق كفاءة (أي بأقل قدر من خسارة فائض المستهلك). وتنص قاعدة ضريبة رامسي على أنه يجب على الحكومة فرض أثقل ضريبة ممكنة على المدخلات والمخرجات الأقل مرونة للسعر بالنسبة الى العرض منها والطلب عليها. وبالتالي، إذا كانت الأرض والاطعمة ذات منحنيات عرض وطلب عديمة المرونة السعرية، فافرض عليها ضريبة عالية. وإذا كانت الرحلات الجوية والسيارات مرنة للسعر، فافرض عليها ضرائب متدنية.

والتبرير المنطقي لقاعدة ضريبة رامسي أنه إذا كانت السلعة ذات مرونة سعرية مرتفعة بالنسبة الى العرض (أو الطلب منها)، فلن يكون لضريبة تفرض على تلك السلعة سوى تأثير ضئيل على الاستهلاك والانتاج. في بعض الاحوال، قد تشكل ضرائب رامسي طريقة لزيادة ايرادات الحكومة مع أدنى خسارة ممكنة في الكفاءة الاقتصادية.

الكفاءة مقابل العدالة. تمثل تحليلات ضريبة رامسي حجة قوية لنوع معين من الضرائب بصفتها أكثر الطرق كفاءة بالنسبة للحكومة لزيادة ايراداتها. لكن الاقتصاد والسياسة لا تداران بالكفاءة وحدها. وفي حين أن التصلب في فرض الضرائب على ايجارات الأراضي أو الطعام قد يكون كفوءاً، فإن الكثيرين قد يرون أن ذلك غير منصف.

ثمة مثال جيد على هذا المأزق اثير في عهد حكومة تاتشر في بريطانيا في العام ١٩٩٠. فقد اقترحت الحكومة استبدال الضرائب القائمة المشوهة للاقتصاد بضريبة الرأس (poll tax)، وهي ضريبة ثابتة تجبى عن كل شخص. وكان تبرير ذلك، ان ضريبة الرأس مثلها مثل ضريبة الأرض لن تتسبب في حدوث عدم كفاءة. فمن المستبعد، على أية حال، ان يهاجر الناس من البلد أو ينتحروا للتهرب من الضريبة، لذلك فإن التشوه الاقتصادي سيكون في أدنى الحدود.

للأسف، فقد أخطأت الحكومة خطأ فادحاً في تقدير مدى شعور الشعب بعدم عدالة هذه الضريبة، وثقل عبئها على العائلات متدنية الدخل. فضريبة الرأس هي – بكلمات اخرى، ضريبة تنازلية عالية جداً، وتفرض عبئاً نسبياً عالياً جداً على متدني الدخل، أكبر مما تفرض على مرتفعي الدخل. والحقيقة، ان حادثة ضريبة الرأس البريطانية قد لعبت دوراً رئيسياً في اسقاط حكومة تاتشر بعد بقائها ١١ عاماً في السلطة. ويبين ذلك بوضوح الخيار الصعب ما بين الكفاءة والعدالة في رسم السياسة الاقتصادية.

ثورة الثمانينات المالية

عايشت الولايات المتحدة، طيلة معظم هذا القرن، نمواً مطرداً في حجم حكومتها وفي الاهداف المنوطة بها. فقد تولت الحكومة الفدرالية الكثير من المسؤوليات الجديدة؛ فتعهدت بناء السدود، ووضع اللوائح التنظيمية لمنشآت الطاقة، وساندت برامج دعم الدخل، وسنّت الضمان الاجتماعي، وطبعت «كوبونات» الطعام. وفي نهاية السبعينات تذمر المحافظون من ان الولايات المتحدة آخذة في التحول الى الاقتصاد الموجه.

وكان الرئيس رونالد ريغان، وهو جمهوري انتخب في العام ١٩٨٠، يعتقد بشدة ان المبادرة الفردية والاسواق غير المقيدة هي القادرة على اعطاء افضل النتائج الممكنة.

> برنامجي [هو] تركيبة دقيقة من خفض الضرائب المعرقلة للحوافز، والحد من زيادة الانفاق والقيود التنظيمية الفدرالية، والتخفيف التدريجي للتوسع في كميات النقد المتداولة... هذه البيئة ستكون امريكا التي لا يتعرض أي عمل شريف فيها للاحباط برفع لا نهاية له للأسعار ومعدلات الضريبة.

وفي حين ان هذه الفلسفة التي أطلق عليها اسم «**اقتصاديات جانب العرض**» (supply - side economics)، لم توضع موضع التنفيذ دائماً، فقد كانت من المبادىء الرئيسية الموجهة لادارة الرئيسين ريغان وبوش. ويؤكد منهج العرض على المعايير المستقاة من الاقتصاد الجزئي لتحسين الانتاجية والكفاءة الاقتصادية. ووفق منهج العرض، لا يجب «تلطيف» السياسات الاقتصادية الكلية، مثل تلك المتعلقة بمعدل نمو النقد المتداول، أو مستوى الانفاق الحكومي، في محاولة للتحكم بالدورة الاقتصادية، بل يجب توجيهها ناحية الاهداف بعيدة المدى للتنمية والكفاءة الاقتصادية.

قادت هذه الفلسفة ادارة الرئيس بوش الى اتخاذ موقف يقضي برفع اليد عن الاقتصاد خلال أشهر الركود الاقتصادي التسعة في الفترة ما بين ١٩٩٠ – ١٩٩١. وقد كلفت هذه السياسة بوش غالياً. فمع بقاء البطالة عند مستوى ٧٫٣ بالمئة في تشرين الثاني ١٩٩٢، تمكن بيل كلينتون من الفوز في الانتخابات ببرنامج يقضي بإجراء تغيير اقتصادي، متعهداً بإعادة النظر في الكثير من اجراءآت الثمانينات المحافظة.

السياسة الضريبية

ما المدى الذي ذهب اليه كل من ريغان وبوش في تنفيذ ثورة الثمانينات المالية؟ كانت هناك سلسلة من التغييرات المهمة في نظام الضرائب الفدرالي في ظل ادارة ريغان، تمثلت في تشريعات راديكالية سُنت في العامين ١٩٨١ و١٩٨٦. وتمشياً مع فلسفة اقتصاديات جانب العرض، خفّض «قانون الضريبة والانعاش الاقتصادي» الضرائب المفروضة على الافراد والاعمال بقدر كبير. وقد وعد مؤيدو هذه التخفيضات بأنها سوف تطلق ما يكفي من النشاط الاقتصادي بحيث أن عوائد الحكومة لن تهبط.

وقد خُفّض الحدّ الأعلى لمعدل الضريبة الحدّية على الافراد مجدداً، من ٥٠ الى ٢٨ بالمئة، بموجب «قانون الاصلاح الضريبي» للعام ١٩٨٦. واتخذ هذا التشريع أيضاً خطوات واسعة رئيسية في مجال تحسين العدالة الافقية للنظام الضريبي. فأغلقت الثغرات، وفرضت ضرائب على مختلف مصادر الدخل على أسس اكثر عدالة. وكانت أهم التغييرات هي تلك المتعلقة بالمكاسب الرأسمالية (الدخل المكتسب من بيع اصول عامة مثل الاسهم أو العقارات) التي فرضت عليها ضريبة وكأنها مداخيل عادية بدلاً من فرض ضرائب بمعدلات تفضيلية عليها؛ ولم يعد في الامكان خصم ضرائب المبيعات من الدخل؛ أو خصم الفوائد المدفوعة على قروض المستهلكين وديون الطلاب.

كان التأثير الاجمالي لقانون الاصلاح الضريبي للعام ١٩٨٦ «محايداً فيما يتعلق بايراداته الحكومية» - أي أنه لم يؤد الى رفع أو تخفيض مجمل ايرادات الحكومة. إلا أن هذا التعادل تم تحقيقه برفع الضرائب على الشركات المساهمة وخفض الضرائب على الافراد بالقدر ذاته. علاوة على ذلك، أشارت الدراسات الى أنه على الرغم من أن قانون الاصلاح الضريبي يبدو لأول وهلة وكأنه هبة عظيمة من السماء بالنسبة الى الأغنياء، فقد وسع القاعدة الضريبية وزاد الضرائب على الشركات المساهمة (التي يملك الاثرياء قسطاً كبيراً من اسهمها)، بشكل تصاعدي ولكن باعتدال.

شعر الكثيرون ان خفض الضرائب قد تجاوز الحدّ. وحدثت الخطوة الاولى لقلب ثورة الثمانينات المالية في العام ١٩٩٠، حين وافق رئيس جمهوري، هو جورج بوش، وكونجرس يسيطر عليه الديمقراطيون على خفض العجز المتعاظم في الميزانية عن طريق زيادة الضرائب. وخلال تلك الفترة، رُفع معدل الضريبة الحدّية من ٢٨ الى ٣١ بالمئة. تراجع الرئيس كلينتون عن تغييرات الثمانينات أكثر من ذلك. حيث نص مشروع قانون خفض العجز للعام ١٩٩٣ على تخفيض نفقات الدفاع، وزيادة الضرائب على الاغنياء، وزيادة الحد الاعلى لمعدل الضريبة الحدّية، ومنح الفقراء اعتمادات ضريبية.

سياسة الميزانية

أيد الرئيسان ريغان وبوش تدعيم القوة العسكرية، واجراء اقتطاعات حادة على النفقات المدنية، ووضع ميزانية متوازنة. فارتفعت نفقات الدفاع من ٤٫٨ بالمئة من الناتج القومي في العام ١٩٧٩ الى ٦٫٥ بالمئة في العام ١٩٨٦، لكن الاهداف الاخرى بقيت خاملة. ونمت كذلك استحقاقات الطبقة المتوسطة مثل الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية، التي حظيت بشعبية سياسية واسعة، خلال هذا العقد. ونمى اجمالي الانفاق الحكومي كحصة من اجمالي الانتاج المحلي من ٢٠ بالمئة خلال الستينات والسبعينات الى ٢٣ بالمئة في التعسينات. أضف الى ذلك، ان الجمع ما بين زيادة النفقات الفدرالية وخفض الضرائب، قد أدى بالفعل الى ان تشهد الفترة ما بين ١٩٨١ و١٩٩٣ أكبر عجز في الميزانية في زمن السلم، واعظم نمو في ديون الحكومة خلال نصف قرن.

ومما يدعو للسخرية، ان العجز في الميزانية لم يبدأ في الهبوط الا في عهد الرئيس الديمقراطي بيل كلينتون. (فمن جهة، حصد كلينتون منافع مشروع قانون خفض الميزانية الذي سعى اليه جورج بوش في العام ١٩٩٠، والذي فرض سقوفاً صارمة على انفاق الحكومة)، وانهيار الشيوعية، الذي جعل بالإمكان الاكتفاء بميزانية دفاعية أصغر بكثير. لكن حقيقة ان كلينتون قد سعى الى خفض الميزانية باعتبار ذلك محور برنامجه الاقتصادي خلال السنة الاولى من توليه منصبه يبين وجود ادراك شعبي بأن العجز الضخم لعقد الثمانينات كان مشكلة كبيرة.

التخفيف من اللوائح التنظيمية

مثلت الفترة ما بين ١٩٦٥ الى ١٩٨٠ ذروة بناء المؤسسة التنظيمية. فقد سنت الولايات المتحدة برامج للتعامل مع سلامة السير على الطرق، وتلوث الماء والهواء، ومخاطر مواقع العمل، وسلامة المناجم والتعدين السطحي، والاخطار الناجمة عن الطاقة النووية والنفايات السامة. وقد اعتقدت ادارة ريغان أن هذه اللوائح طموحة جداً في مقاصدها، ومتحمسة للغاية في ادارتها - وان الولايات المتحدة بحاجة للتخفيف من اللوائح التنظيمية.

ولم يكن هجوم ادارة ريغان على البرامج التنظيمية ملحوظاً تماماً، لكنه كان، من نواح عدة، أكثر فاعلية من برامجها الاقتصادية، والبرامج المتعلقة بالميزانية. وقد تم كبح جميع البرامج التنظيمية بشكل فعلي. ولم تصدر سوى قلة من الانظمة الجديدة، وجرى التخفيف من الالزام، وفسرت القواعد بشكل عام بطرق تتعاطف مع مؤيدي السوق الحر.

مجال السياسة	الفترة السابقة ١٩٦٠ - ١٩٨٠	فترة ريغان بوش ١٩٨١ - ١٩٩٢
السياسة الاقتصادية والاداء :		
- نمو العرض النقدي (٪ سنوياً).	٥ر٥	٨ر١
- معدل البطالة (٪).	٦ر٥	٧ر١
- معدل التضخم (٪ سنوياً).	٥ر١	٤ر-
- نمو الانتاجية (٪ سنوياً).	٩ر١	٢ر١
- معدل الادخار الشخصي (٪ من الدخل).	٣ر٧	٢ر٥
سياسة الموازنة :		
- الانفاق الفدرالي (٪ من اجمالي الناتج المحلي)	٢ر٢٠	٨ر٢٣
النفقات غير الدفاعية (٪ من اجمالي الناتج المحلي).	٢ر١٣	٦ر١٧
- الضرائب الفدرالية (٪ من اجمالي الناتج المحلي).	١ر١٩	٢٠ر-
- عجز الميزانية الفدرالية (٪ من اجمالي الناتج المحلي).	١ر١	٨ر٣
السياسة الضريبية :		
- ضرائب الدخل / مجمل الضرائب (٪).	٦٠ر-	٧٣ر-
- الحد الأعلى للضريبة (٪، حتى نهاية الفترة).	٥٠ر-	٢٨ر-

الجدول ١٧ - ٥. الاداء الاقتصادي خلال فترة حكم ريغان - بوش، والفترات السابقة.

لم تعطِ السياسات الاقتصادية المحافظة سوى القليل من التحسين على مجمل الاداء الاقتصادي، أو على الحصة من اجمالي الناتج المحلي المخصصة لنفقات الحكومة، أو لفرض الضرائب. وقد ازداد عبء ضريبة الدخل المفروض على الافراد مقارنة بالضرائب الاخرى، وحدث تحول كبير في البرامج غير الدفاعية. (المصدر : «التقرير الاقتصادي للرئيس، سنوات مختلفة).

تقييم اجمالي

ماذا كان تأثير الثورة المالية المحافظة على الاقتصاد الامريكي؟ لم يُظهر اداء الاقتصاد خلال السنوات التي سيطرت فيها فلسفة جانب العرض المحافظة، كما بينا بشكل مختصر في الجدول ١٧ - ٥، سوى تحسن طفيف في معظم الجوانب الرئيسية للسياسة الاقتصادية، فالبطالة أعلى مما كانت خلال العقدين الماضيين، ووصل متوسط التضخم الى المعدل ذاته خلالهما (رغم انه انخفض مقارنة بعقد السبعينات)، وتراجع نموالانتاجية ومعدل الادخار الشخصي عما كان عليه خلال العقدين الماضيين. أضف الى ذلك، قادت السياسات المالية لعقد الثمانينات لتغييرات رئيسية في انماط الادخار والاستثمار، أدت الى خفض كبير في مستوى الادخار القومي كاستجابة الى المستويات الاعلى من عدم الادخار العام الذي جاء على شكل عجز في الميزانية.

وربما كان الأهم من ذلك كله، تبدل المواقف المتعلقة بالحكم، فخلال عقد الثمانينات دأب الرئيسان ريغان وبوش على الحديث عن ضرورة الاعتماد على النفس، وعن المخاطر التي قد تحدث إذا ما اتكأ مجتمع حرّ بشدة على تدخل الحكومة في الاقتصاد. وفي حين كان التأثير على الاداء الاقتصادي داخل البلاد متواضعاً، فقد لاقت هذه الفكرة القوية اذاناً صاغية سواء داخل الولايات المتحدة أو خارجها، ومهدت لانهيار الشيوعية، وانبثاق اقتصاديات السوق في نهاية عقد الثمانينات.

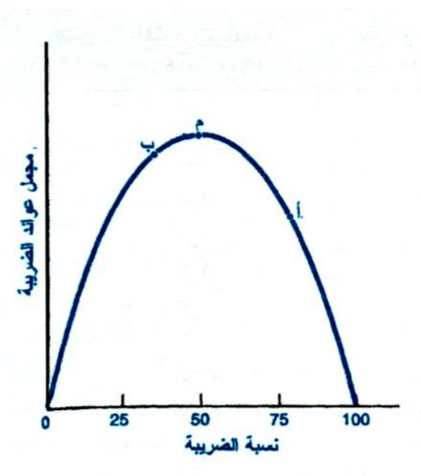
اقتصاديات جانب العرض ومنحنى لافر

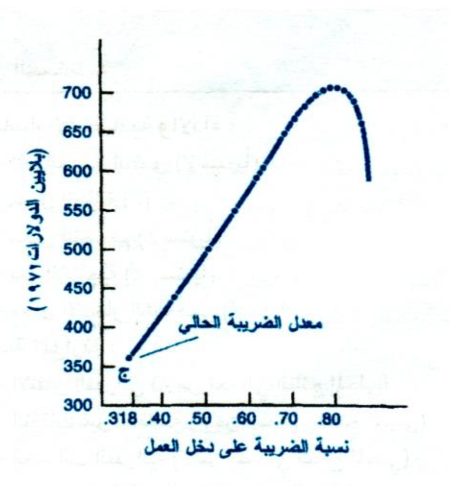
يجادل بعض علماء الاقتصاد المحافظين أن ثورة الثمانينات المالية قد فشلت لأنها لم تخفض الضرائب بقدر كاف. فما هي الادلة النظرية والتجريبية التي يمكن أن تقدم دعماً مقنعاً لهذا الزعم؟

خلال مناقشات الاصلاح الضريبي في الثمانينات، كان الادعاء الاساسي لمدرسة جانب العرض هي أن التأثيرات غير المحفزة لنسب الضريبة الحدّية العالية مسؤولة عن كثير من علل









الشكل ١٧ - ٧. تشير الادلة الى ان خفض معدلات الضريبة يخفض ايرادات الحكومة المالية.

يبين منحنى لافر العلاقة ما بين الايرادات من الضريبة وبين معدلات الضريبة. في منحنى لافر النظري (أ) ينتج معدل ضريبة مقدارها ٥٠ بالمئة أقصى قدر من الايرادات. وبخفض الضريبة من أ الى ب، ترتفع الايرادات رغم انخفاض معدلات الضريبة. وقد وجدت دراسات تجريبية دقيقة منحنى يميل بحدّة الى جهة اليمين، مع وجود نظام ضرائب في الولايات المتحدة عند النقطة جـ تقريباً، كما في الشكل (ب). في هذه الحالة التي تمثل الواقع، يكون للحركات الصغيرة في نسب الضريبة تأثيرات متناسبة معها تقريباً في الايرادات. [المصدر : دون فوليرتون، «العلاقة ما بين نسب الضريبة وعوائد الحكومة»، مجلة الاقتصاديات العامة (أكتوبر ١٩٨٢)].

الامة : انخفاض الادخار، الركود الاقتصادي، وخمول الانتاجية، والتضخم العالي. وبايحاء من الاقتصادي روبرت موندل (Robert Mundell)، أكدت هذه الجماعة على أهمية معدلات الضريبة الحدّية المنخفضة للأداء الاقتصادي الجيد. ومن الأدوات التحليلية التي قدمتها هذه الجماعة «منحنى لافر»، وهو اسم اقتصادي من كاليفورنيا هو آرثر لافر (Arthur Laffer) رُشح كسيناتور في بعض الاحيان.

منحنى لافر النظري مبين في الشكل ١٧ - ٧ (أ). ويمكن النظر الى الشكل العام على النحو التالي : من الواضح أنه حين يكون معدل الضريبة صفراً فلن تكون هناك أية ايرادات تجنيها الحكومة. وحين تصل نسبة الضريبة الى ١٠٠ بالمئة، فلن يعمل أحد، وبالتالي لن يكون هناك أية ايرادات في هذه الحالة أيضاً. لذلك يبين منحنى لافر بأن الايرادات الحكومية تكون صفراً، حين تكون معدلات الضريبة صفر أو ١٠٠٪.

فما الذي يقع بين هذين الحدين؟ وفقاً لمدرسة جانب العرض، ومع ارتفاع معدلات الضريبة من صفر، تبدأ العوائد في الارتفاع. ثم، وعند نقطة معينة، يبدأ الناس في تقليل عملهم، وتقليل مدخراتهم، ويحولوا انشطتهم الى الاقتصاد السري. عند نقطة معينة، لنفرض أنها النقطة م في الشكل ١٧ - ٧ (أ)، تصل مجمل الايرادات التي تتلقاها الخزينة الى أقصى حدّ. فنرسم المنحنى الذي قمته عند معدل الضريبة الحدية المساوي ٥٠ بالمئة، رغم أنه لا يوجد شيء مقدس بالنسبة الى هذا الشكل.

ما الذي يحدث حين يرتفع معدل الضريبة الى اكثر من النقطة م في الشكل ١٧ - ٧ (أ)؟ سيرجح تأثير عدم وجود حوافز على تأثير الايرادات. لذلك تبدأ ايرادات الحكومة من الضريبة في التراجع رغم أن معدلات الضريبة قد ارتفعت. فإن كنت تعتقد أن الاقتصاد هو في الجهة اليمنى من نقطة أقصى ايرادات، التي هي م، فإن في وسعك أن توصي بسياسة لخفض الضريبة تمكن من الاحتفاظ بالكعكة وأكلها في الوقت نفسه : فسوف يحظى الناس بمعدلات منخفضة من الضريبة، وتحصل الحكومة على ايرادات أكبر، وتزداد المخرجات والكفاءة. يا للسعادة في هذا العالم الجديد الذي لديه مثل هذه السياسات!

وقد رد الاقتصاديون عموماً على منحنى لافر بشكل يشبه كثيراً رد الفيزيائيين مؤخراً على الاعلان عن الصهر بالبرودة : حيث انتابهم شكوك عميقة حول التوقعات التجريبية من أن

معدلات الضريبة الأدنى سوف تزيد الايرادات. وقد اجرى دون فوليرتون (Don Fullerton) من جامعة فيرجينيا عدة دراسات باستخدام الاقتصاد القياسي (econometeic) لمعرفة مدى استجابة الجهد المبذول في العمل الى التغير في معدلات الضريبة. ويبين الشكل ١٧ – ٧ (ب) تقديره لمنحنى لافر الواقعي. ويشير ما توصل اليه فوليرتون الى أن نقطة اعلى قدر من الايرادات تقع في مكان بعيد الى يمين معدلات الضريبة الحالية وهي النقطة جـ. وبالتالي، فإن مسح فوليرتون يتنبأ بأن خفضاً في الضرائب على العمل سيؤدي الى انخفاض يتناسب معه في الايرادات من الضريبة تقريباً.

تجربة جانب العرض : رغم وجهة النظر العامة للاقتصاد فيما يتعلق باقتصاديات جانب العرض، فقد تبنت ادارة ريغان مقترحات مدرسة العرض في الثمانينات. فخفضت الضرائب بحدة، على امل أن تؤدي الزيادة في الجهود المبذولة الى تعويض الخفض في معدلات الضريبة. وقد شجع مؤيدو جانب العرض الخفض على أساس أنه المحفز الضروري للاقتصاد الامريكي المريض، وجادلوا بأن تلك التخفيضات لن يكون لها آثار جانبية سيئة.

الاقتصاد السياسي لاقتصاديات جانب العرض *: كيف حدث أن حصلت فكرة غامضة، رفضها – على نطاق واسع – محترفو الاقتصاد ولا تحظى عملياً بدعم من الدراسات التجريبية على كل هذا النجاح التشريعي؟ هذا السؤال وجهه دافيد ستوكمان، الذي كان مهندس لسياسات جانب العرض في أثناء خدمته كمدير لمكتب ريغان لشؤون الادارة والميزانية من العام ١٩٨١ الى ١٩٨٤. فيما يلي وصف ستوكمان لطريقة تحول الرئيس ريغان الى منحنى لوفر :*

في يناير ١٩٨٠، قام مديرو حملة الحاكم ريغان بإرساله الى المدرسة لبضعة أيام لتحسين اطلاعه على القضايا القومية. هناك، قام جاك كيمب، وارت لافر، وجود وانيسكي بتجريعه مذهب جانب العرض.

فأخبروه عن منحنى لافر» فنزل على مسامعه وكأنه سيمفونية. وعرف على الفور أنه صحيح ولم يخامره الشك بشأنه فيما بعد

وكان هو نفسه قد واجه ظروفاً تنطبق عليها نظرية لافر وكان يقول دائماً «لقد انجزت افلاماً تدر أموالاً كثيرة خلال الحرب العالمية الثانية». في ذلك الحين كان الحدّ الاعلى لضريبة الدخل يصل الى ٩٠ بالمئة.

«ولم يكن في وسعك عمل أكثر من أربعة افلام قبل أن تصل لفئة دافعي الحدّ الاعلى من الضريبة». ويواصل القول، «لذلك كنا نتوقف عن العمل بعد إنجاز الافلام الاربعة. ونذهب الى الريف».

نسب الضريبة العالية تسبب انخفاض العمل، ونسب الضريبة المنخفضة تزيده. وقد اثبتت تجربته هذه الحقيقة[٣٢].

إذا تفحصت تقديرات فوليرتون لمنحنى لافر في الشكل ١٧ – ٧ (ب)، سيبدو لك أن الممثل ريغان كان يقع على الجانب البعيد من منحنى لافر خلال الحرب العالمية الثانية. حين كان الحدّ الاعلى لنسبة الضريبة يصل الى ٩٠ بالمئة. لكن في العام ١٩٨٠، كان الحدّ الاعلى لنسبة الضريبة الفدرالية على الدخل المكتسب ٥٠ بالمئة فقط، لذلك يبدو أن رد فعل الرئيس ريغان ينطبق على جيل سابق من العاملين.

ما الذي يمكن لسجل التاريخ أن يكشفه بعد تجربة جانب العرض ؟ بحث بعض علماء الاقتصاد عن تأثيرات تخفيض نسب الضريبة على توقيت الدخل، خاصة بالنسبة للأثرياء جداً. لم يكن هناك أية زيادة ملموسة في نسبة الادخار الشخصي، أو في مشاركة قوى العمل. وقد ثبت ان توقعات منحنى لافر من ان العوائد سترتفع بعد خفض الضرائب هي توقعات غير صحيحة؛ فقد تقلصت الايرادات الفدرالية بسبب توجهاته، وانتقلت الميزانية الفدرالية تبعاً لذلك من وضع يقارب التوازن في العام ١٩٧٩ الى عجز لم يسبق له مثيل وصل الى ٢٠٠ بليون دولار في العام ١٩٨٣. وفي حين أن المزيد من الدراسات قد تكشف تأثيرات لن تظهر حتى بعد عقد من تلك التجربة، فإن التوقع الاساسي لاقتصاديي جانب العرض – القائل بأن العمل والادخار سيزدادان بشكل كبير بعد خفض نسب الضريبة الحدّية – قد ثبت حتى الان أنه غير دقيق.

فرض الضريبة على السيء بدلاً من الجيد

الضرائب الخضراء

في حين أنه ليس لوجهة نظر فلسفة جانب العرض سوى دعم ضئيل من التيار الاقتصادي الرئيسي، فقد وجد علماء الاقتصاد تشكيلة واسعة من عدم الكفاءة ولدها النظام الضريبي الحالي. والمصدر الرئيسي لعدم الكفاءة هو أن الضرائب، بشكل عام، تفرض على «الامور الجيدة» (الانشطة الاقتصادية): مثل العمل، والاستثمار في راس المال، والادخار أو القيام بالمجازفات – ولا تشجع بالتالي هذه الأنشطة. والمنهج البديل هو فرض الضريبة على «الأمور السيئة». وتشمل الضرائب التقليدية على الامور السيئة «ضرائب الخطيئة» : وهي الضرائب المفروضة على الكحول، والسجائر، والمواد الاخرى التي لها تأثيرات ضارة بالصحة.

(٣٢ دافيد ستركمان، «انتصار السياسة» (افون ، نيويورك ١٩٨٧) .

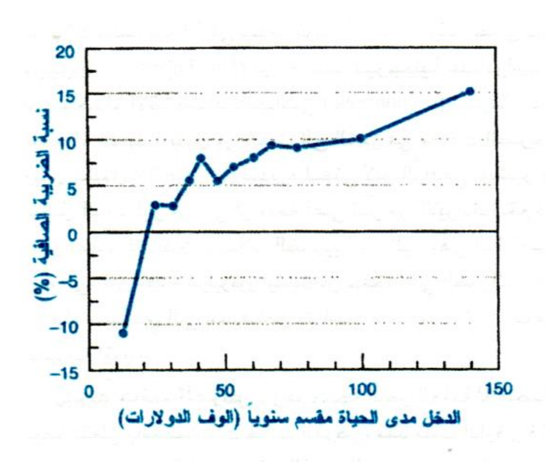
ثمة منهج جديد هو فرض الضرائب على التلوث، وغير ذلك من المؤثرات الخارجية غير المرغوب فيها، ويطلق على هذه الضرائب اسم «الضرائب الخضراء» لأنها مصممة للمساعدة في نظافة البيئة علاوة على زيادة ايرادات الحكومة. افرض ان دولة ما قررت جباية «ضريبة كبريت»، وهي ضريبة تجبى عن نفث ثاني أكسيد الكبريت من مولدات الطاقة والمصادر الاخرى. ووفقاً للمنطق الاقتصادي نعلم بأن الضريبة سوف تقود الشركات الى خفض ثاني أكسيد الكبريت الذي تنفثه، وتحسن بذلك البيئة وتقلل من الأضرار التي يمكن أن تلحق بالإنسان، والنبات، والممتلكات. يضاف الى ذلك، بالطبع، ستوفر هذه الضريبة ايرادات للحكومة، تستطيع استخدامها لتمويل أنشطتها أو لخفض معدلات الضريبة على الانشطة المفيدة مثل العمل أو الادخار. لذلك فإن للضرائب الخضراء فائدة مزدوجة: تحصل الدولة على ايرادات، وتتحسن البيئة لأن الضريبة تعمل على كبح المؤثرات الخارجية الضارة.

المشكلة الشائكة لوقع الضريبة

من الذي ينتهي به الامر الى دفع كل تلك الضرائب التي تقوم الحكومة بجبايتها؟ يجب أن لا نفترض بأن الناس أو المؤسسات التي تقوم بإرسال الايرادات الضريبية الى الحكومة هي التي تدفع تلك الضريبة. فمجرد أن تقوم مصفاة للبترول بإرسال مقبوضاتها عن ضريبة البنزين الى الخزينة، لا يعني بأن الضرائب قد خرجت من أرباح شركة النفط. فقد تتمكن قطاعات الاعمال من تحويل الضريبة «الى الامام»، الى زبائنها عن طريق رفع الاسعار بمبلغ مساوٍ لمقدار الضريبة. أو أن يحولوا الضريبة «الى الخلف» الى مقدمي عوامل الانتاج (مالكي العمالة، والأرض، والعوامل الاخرى)، الذين سيجدون انفسهم يتقاضون أجوراً، وإيجارات، وأسعاراً للعوامل الاخرى، اقل مما كانوا يتمتعون به لو لم تكن هناك أية ضرائب.

ويصر علماء الاقتصاد على تفحص **وقع الضريبة** (tax incidence): الطريقة التي يُحمل فيها العبء النهائي للضريبة مع تأثيراتها على جهود العمل، والادخار، وأسعار السلع، وأسعار عوامل الانتاج، وتوزيع الموارد وتركيبة الانتاج والاستهلاك.

وتشمل مسائل وقع الضريبة ما يلي: هل رفعت الضريبة، التي فرضت على الوقود في العام ١٩٩٣ بمقدار ٤٫٣ سنتات لكل جالون سعر بيع الجالون لدى محطات التوزيع بالمقدار نفسه بحيث وقعت الضريبة بالكامل على كاهل المستهلك؟ أم هل خفضت سعر النفط الخام بحيث وقع الخفض على كاهل المنتجين؟ أم أن وقع الضريبة قد جاء في مكان ما بين الاثنين؟ وهل غير ذلك أسعار النفط؟ وهل قضت الضريبة على انتاج النفط، بحيث كان لها تأثير



الشكل ١٧ - ٨. من يدفع الضرائب ومن يستفيد من التحويلات.

كيف يمكن لدولة الرفاه الحديثة التأثير في دخل مواطنيها طيلة دورة حياتهم؟ قام كل من فوليرتون ورجرز بتقدير تأثير جميع الضرائب الفدرالية، وضرائب حكومات الولايات والحكم المحلي والتحويلات النقدية على دخل الاسرة طيلة حياتها والتي كانت دارجة في العام ١٩٨٤. النظام الخاص بالتحويل والضريبة تصاعدي لدى جميع فئات الدخل تقريباً. لاحظ ان النظام يحول في الواقع دخلاً الى الجماعات الادنى من فئات الدخل في حين ان الفئات الاعلى تدفع معدل ضريبة صافية مقدارها ١٥ بالمئة.

[المصدر: دون فوليرتون وديان ليم روجرز، «من يحمل عبء الضريبة طيلة العمر؟» (معهد بروكينغز، واشنطن ١٩٩٣) صفحة ١٢٣. جرى تحويل المداخيل مدى الحياة الى مداخيل سنوية باستخدام سعر فائدة

أبعد مما يظهر من الاسعار والاجور النقدية وأبعد حتى من الاعباء التي قد تستطيع توزيعها على مختلف المواطنين؟

يوفر الاقتصاد الجزئي بعض الادوات المهمة لتحليل وقع الضريبة. وقد رأينا في فصول سابقة وقع ضريبة البنزين. وفي مثل هذه الحالات البسيطة، التي تشتمل على عرض أو طلب سلعة واحدة، يكون وقع الضريبة فيها واضحاً. وفي حالات اخرى، تتخل التأثيرات مختلف مجالات الاقتصاد جاعلة التحليل في غاية التعقيد، وتتطلب اللجوء في بعض الاحيان الى مناهج التوازن العام.

قد نرغب في معرفة «الوقع المالي» لضريبة الحكومة ونظام الدفعات التحويلية ككل. يفحص الوقع المالي تأثير الضريبة

وبرامج الانفاق على دخل المواطنين. ويهتم الوقع المالي بدرجة تصاعديّة أو تنازليّة البرامج الحكومية. ويتم تقديره عن طريق توزيع جميع الضرائب والدفعات التحويلية لمختلف الجماعات. ومثل هذه الدراسة لا تكون الا تقريبية، حيث لا أحد يعرف بالتأكيد كم من ضريبة الشركات أو ضريبة الاملاك قد جرى تحويله.

الاختبار المفاهيمي الذي نحاول اجراءه هو :

- قياس المداخيل من دون ضرائب أو تحويلات.
- ثم قياس المداخيل مع ضرائب وتحويلات.
- وأخيراً، قياس وقع الضريبة بصفته الفارق ما بين هذين الوضعين.

علماء الاقتصاد ليسوا بالطبع سحرة يمكنهم القيام بمثل هذه الاختبارات التي يمكن التحكم بها، لكن يمكنهم اخذ قياسات دقيقة واستخدام حكمهم الصائب على الامور لتقدير تأثيرات الضرائب والانفاق.

وقع الضرائب الفدرالية والتحويلات

يبين الشكل ١٧ - ٨ نتائج دراسة حديثة لوقع جميع اشكال الضرائب والدفعات التحويلية النقدية في الولايات المتحدة، وقد عوملت التحويلات في هذا الشكل وكأنها ضرائب سالبة، وقيست في الاتجاه السالب. والمساهمة المهمة لهذه الطريقة هي أنها تدرس «الضرائب والدخل مدى الحياة» بدلاً من النظر الى كل سنة على حدة. وبالتالي، فهي تأخذ في حسابها التغييرات المهمة التي قد تحدث على مدى حياة الانسان (مثال ذلك، دخول الناس وخروجهم من سوق العمل، ودفع ضريبة الضمان الاجتماعي في سن الشباب ومن ثم تلقي الضرائب كعلاوات ومنافع في سن التقاعد). كما تأخذ الدراسة في حسابها التعقيدات الهائلة في نظامنا الضريبي، كما سبق وذكرنا.

تشير النتائج الى ان النظام الضريبي هو بشكل عام نظام تصاعدي من القاعدة الى القمة، مع تلقي المجموعة الادنى دفعات تحويلية صافية في حين يقع على كاهل المجموعة الاعلى دفع المعدل الاعلى من الضريبة. ونظرة فاحصة الى بنية نظام الضريبة والدفات التحويلية تبين أنها بنية تصاعدية، خاصة عند القاعدة، وهذه البنية ناتجة عن الدفعات التحويلية أكثر مما هي ناتجة عن الضرائب.

وهذا النمط من الوقع المالي مماثل لما هو قائم في معظم اقتصاديات السوق المتقدمة اليوم. وقد خلُص أحد المسوحات المتعلقة بهذا الموضوع الى ما يلي :

> يوحي الدليل الذي ينطبق على جميع الدول تقريباً بأنه ليس لمجمل النظام الضريبي أي تأثير تقريباً على توزيع الدخل... وهذا ناجم عن ان تأثير الوقع التصاعدي لضرائب الدخل تجري معادلته بالضرائب التنازلية، وأبرزها مساهمات الضمان الاجتماعي التي يقدمها العاملون والضرائب غير المباشرة... وعند النظر الى الضريبة والدفعات التحويلية وبرامج الانفاق مجتمعة، يتضح ان برامج الانفاق العام التي وضعتها الحكومات ، وخاصة الترتيبات المتعلقة بالدفعات التحويلية النقدية، هي المسؤولة بشكل كلي تقريباً عن التغييرات في توزيع الدخل[٤].

ملخص

أ - نفقات الحكومة

١ - النظام الامريكي لتمويل جميع انشطة الحكومة الفدرالية هو نظام فدرالية مالية. فالحكومة الفدرالية تركز انفاقها على المسائل ذات الاهمية القومية (على سلع قومية عامة مثل الدفاع واستكشاف الفضاء) . وتركز حكومات الولايات ودوائر الحكم المحلي على السلع العامة المحلية (التي ينحصر نفعها، والى حدّ كبير، في القاطنين ضمن حدود الولاية أو المدينة).

٢ - يشكل انفاق الحكومة من الضرائب المفروضة في الوقت الحاضر حوالي ثلث مجمل الناتج القومي. ومن مجموع ذلك، ينفق ٧٠ بالمئة على المستوى الفدرالي ويقسم الرصيد الباقي ما بين حكومات الولايات والحكم المحلي. ويخصص جزء ضئيل من نفقات الحكومة لوظائف تقليدية مثل الشرطة والمحاكم.

---

(4) Peter Saunders, "Evidence on Income Redistribution by Governments" OECD, Economics and Statistics Department, Working Papers, No. 11. (January 1984)

ب – النواحي الاقتصادية لفرض الضرائب

٣ – فكرتا «المنفعة» و«القدرة على الدفع» هما نظريتان أساسيتان في فرض الضرائب. وتكون الضريبة أما تصاعدية، أو تناسبية، أو تنازلية حيث أنها تأخذ نسبة أكبر، أو متساوية، أو أصغر من دخل العائلات الثرية أكثر مما تأخذ من العائلات الفقيرة. وتتعارض الضرائب المباشرة والتصاعدية على الدخل مع ضرائب الانتاج والمبيعات التنازلية.

٤ – يأتي أكثر من نصف العوائد الفدرالية من ضرائب الدخل على الشركات المساهمة والافراد. ويأتي الباقي من الضرائب المفروضة على جداول الرواتب والسلع الاستهلاكية. وتجمع الحكومات المحلية معظم ايراداتها من الضرائب على الممتلكات، في حين ان ضريبة المبيعات هي الأكثر اهمية بالنسبة للولايات.

٥ – تجبى ضريبة الدخل على الافراد «على الدخل أياً كان مصدره»، ناقصاً الاقتطاعات والاعفاءات. معدل الضريبة الحدّية، التي تشير الى الجزء المدفوع كضريبة عن كل دولار من الدخل الاضافي، عامل رئيسي في تقرير وقع الضرائب عل حوافز العمل والادخار. وقد خفضت معدلات الضريبة الحدّية بقدر كبير خلال عقد الثمانينات، لكن الحدّ الاعلى لمعدلات الضريبة عاد الى الارتفاع في خطة الرئيس كلينتون المالية للعام ١٩٩٣.

٦ – الضريبة الفدرالية الاسرع نمواً هي الضريبة على الرواتب والاجور، المستخدمة لتمويل الضمان الاجتماعي. وهي جباية لها هدف محدد، حيث تذهب الاموال الى صناديق التقاعد العامة ولصالح برامج الصحة والعجز. وحيث أن هناك منفعة ظاهرة للمستفيدين عند انتهاء تدفق الدفعات، فإن في ضريبة الرواتب والاجور عناصر تجعلها وكأنها ضريبة منفعة.

٧ – ارتكزت الثورة المالية المحافظة لعقد الثمانينات على أربعة اعمدة : سياسة اقتصادية كلية تؤكد على التنمية بعيدة المدى اكثر مما تركز على ادارة الدورة الاقتصادية؛ وسياسة موازنة تدعم الدفاع، وتخفض البرامج المدنية، ولا تهتم كثيراً بعجز الموازنة؛ وبرنامج تنظيمي يقلل من عبء اللوائح التنظيمية الفدرالية، خاصة تلك التي تتعلق بالصحة، والسلامة، والبيئة. والاهم من ذلك، خفض معدلات الضرائب واعبائها. وقد كان الارث الرئيسي لتلك الفترة الاصلاحات الضريبية في العامين ١٩٨١ و١٩٨٦، والتي خفضت نسب الضريبة الحدّية بقدر هائل وقلبت تماماً ضريبة الدخل الفردية.

٨ – ينقسم علماء الاقتصاد حول مدى الضرر الذي تلحقه الضرائب بالحوافز والادخار. واحدى وجهات النظر المتطرفة بهذا الصدد يقدمها المدافعون عن نظرية جانب العرض. ووفقاً لهذه النظرية التي يوضحها منحنى لافر، كانت معدلات الضريبة في أواخر السبعينيات عالية جداً بحيث ادى ذلك الى انخفاض ايرادات الحكومة. وفي حين ان معدلات الضريبة تؤثر في توقيت الدخل وتوزيع رأس المال على القطاعات، فليس ثمة دليل قوي على أن معدلات الضريبة الحدّية الموجودة حالياً في الولايات المتحدة عالية جداً، بحيث تخفض من الايرادات الضريبية.

٩ – يشير تعبير وقع الضريبة الى الجهة الاخيرة التي تتحمل العبء الاقتصادي والى مجمل تأثيراتها على الأسعار وأمور اقتصادية مهمة اخرى. وفي أغلب الاحيان، يمكن لمن يدفعون الضريبة أن يحولوا عبئها الى الامام، الى المستهلك، أو الى الخلف، الى عوامل الانتاج. نظام الضرائب والدفعات التحويلية المعمول به حالياً في الولايات المتحدة تصاعدي بقدر معتدل.

مفاهيم للمراجعة

النفقات الحكومية والوقع المالي

– الفدرالية المالية والمحلية مقابل السلع العامة القومية.
– التأثير الاقتصادي لانفاق الحكومة.
– وقع الضريبة ونظام الدفعات التحويلية.

فرض الضرائب

– مبادىء الانتفاع والقدرة على الدفع.
– العدالة الافقية والعدالة العمودية.
– الضرائب المباشرة وغير المباشرة.
– الضرائب التصاعدية، والتناسبية والتنازلية.
– وقع الضريبة وتحويلها.
– ضرائب رامسي.
– الآثار التحفيزية للضرائب.

١ – ضع لائحة بمختلف الضرائب الفدرالية مرتبة حسب درجة تصاعدها. إذا كان على الحكومة الفدرالية مبادلة ضرائب الدخل بضرائب المبيعات أو الاستهلاك، فماذا سيكون تأثير ذلك بالنسبة الى مجمل الاتجاه التصاعدي للنظام الضريبي ؟

٢ – من الاخطاء الشائعة في دراسة العلاقة ما بين السبب والتأثير «مغالطة المابعد» (post hoc fallacy). ومن الأمثلة الكلاسيكية على «مغالطة المابعد» اعتقاد العراف في المجتمعات البدائية بأن السحر وبعض الزرنيخ ضروريان لقتل عدوه، وتعرف هذه في علم المنطق بمغـــالطة (post hoc, ergo propter hoc) (وتترجم عن اللاتينية كالتالي : «بعد هذا، فإن من الضروري بسبب هذا»). فحقيقة ان الحدث أ قد جرى قبل الحدث ب، لا تعني أن الحدث أ قد تسبب في الحدث ب. واستنتاج أن «ما بعد الحدث» يعني ضمناً أنه جرى «بسبب الحدث» معناه ارتكاب «مغالطة المابعد».

ونجد مثالاً ، مهماً على «مغالطة المابعد» في اشارة مناصري اقتصاديات جانب العرض الى تجربة عقد الستينات كدليل على أن خفض معدلات الضريبة قد تزيد الايرادات الحكومية، أي أن الولايات المتحدة كانت في العام ١٩٦٠ على الجانب الخطأ من قمة منحنى لافر في الشكل ١٧ – ٧ (أ). وقد ألمحوا الى انه «بعد قيام كينيدي – جونسون بخفض الضريبة في العام ١٩٦٤، ارتفعت ايرادات الحكومة الفدرالية فعلياً من ١١٠ بليون دولار في العام ١٩٦٣ الى ١٣٣ بليون دولار في العام ١٩٦٦. لذلك فإن خفض الضرائب يزيد ايرادات الحكومة». فسر السبب في أن هذا المثال هو «مغالطة مابعد». أعطِ تحليلاً صحيحاً.

٣ – يقول منتقدو نظام الولايات المتحدة الضريبي أنه يؤذي حوافز العمل، والادخار، والتجديد وهو بالتالي يخفض التنمية الاقتصادية على المدى البعيد. هل تستطيع رؤية السبب في أن «الضرائب الخضراء» قد تشجع الكفاءة الاقتصادية والتنمية الاقتصادية؟ فكر مثلاً في ضريبة تفرض على انبعاث ثاني أكسيد الكربون، أو ثاني أكسيد الكبريت أو على ناقلة يسيل منها النفط. ضع قائمة بالضرائب التي تعتقد بأنها قد تزيد من الكفاءة، وقارن تأثيراتها مع ضرائب تفرض على الدخل من العمل، أو من راس المال.

٤ – غالباً ما يتحدث اقتصاديو الضرائب عن «ضرائب بمبلغ مقطوع» (Lump - sum taxes)، وهي ضرائب تجبى عن الافراد بغض النظر عن نشاطهم الاقتصادي. وليس للضرائب بمبلغ مقطوع أية تشويهات أو عدم كفاءة لانه ليس لها أي تأثير على الحوافز، بكلمة اخرى، هي تفرض معدلات ضريبة حدّية مقدارها صفر على جميع المدخلات والمخرجات. افرض أن الحكومة قامت بفرض ضريبة بمبلغ مقطوع مقداره ٢٠٠ دولار على كل شخص. بيّن في رسم بياني السبب أنه ليس لذلك أي تأثير سواء على الأجور أو اليد العاملة المعروضة. (تذكر تحليل هنري جورج عن ضريبة الأرض).

(إذا أخذنا مدى العمر كإطار، يمكننا التفكير ببديل ديناميكي مساوٍ للضريبة بمبلغ مقطوع هو «الضريبة الوقفية» (endowment tax) التي تفرض كضريبة ثابتة على الأشخاص تبعاً لدخلهم «المحتمل» من العمل. وقد وجد فوليرتون ورو جرز (المرجع المشار اليه في الشكل ١٧ – ٨) ان ضريبة وقفية تناسبية مكتملة الكفاءة ستزيد من متوسط الدخل مدى الحياة بمقدار ١ر٣ بالمئة. هل تحبذ مثل هذا التغيير؟ اذكر بعض الصعوبات التي قد تواجه عملية تطبيق هذه الضريبة .

٥ – الجدول التالي يعطي بيانات عن نظام ضريبي مفترض :

(١) دخل اجمالي معدل ($)	(٢) اقتطاعات واعفاءات ($)	(٣) دخل خاضع للضريبة ($)	(٤) ضريبة الدخل الفردية ($)
٥٫٠٠٠	٥٫٠٠٠	٠	٠
١٠٫٠٠٠	٩٫٠٠٠	١٫٠٠٠	١٥٠
٢٠٫٠٠٠	١٢٫٠٠٠	٨٫٠٠٠	١٫٢٠٠
٥٠٫٠٠٠	٢٠٫٠٠٠	٣٠٫٠٠٠	٤٫٥٠٠
١٠٠٫٠٠٠	٣٠٫٠٠٠	٧٠٫٠٠٠	١٤٫٥٠٠
٥٠٠٫٠٠٠	١٠٠٫٠٠٠	٤٠٠٫٠٠٠	٩٧٫٠٠٠

احسب معدلات الضريبة والضريبة الحدّية عند كل مستوى من مستويات الدخل على المداخيل الخاضعة للضريبة. إذا استخدم اجمالي الدخل المعدل على أنه الدخل الأساس، فهل هذا النظام هو نظام ضريبة تصاعدية، أم تناسبية، أو تنازلية ؟

٦ – بعض السلع العامة محلي، تعم منفعته المقيمين في مناطق

صغيرة. وبعضها قومي، يفيد الامة كلها؛ وبعضها عالمي، له تأثير على جميع الامم. السلع الخاصة هي سلع ليس لها مؤثرات خارجية ذات شأن. أعطِ بعض الأمثلة على السلع الخاصة البحتة، والسلع المحلية، والقومية، والسلع أو المؤثرات العامة الكونية. ووضح المستوى الحكومي القادر على رسم السياسات، الخاصة بكل واحدة من هذه السلع، بأعلى مستوى من الكفاءة، واقترح عملاً أو عملين مناسبين يمكنهما معالجة المؤثرات الخارجية.

٧ – فيما يلي بعض مسائل وقع الضريبة التي يمكن الاجابة عليها بإستخدام العرض والطلب :

أ – في قانون الميزانية للعام ١٩٩٣، رفع الكونجرس الضريبة الفدرالية على البنزين بمقدار ٣ر٤ سنت للجالون. على فرض أن سعر الجملة للبنزين محدد في الاسواق العالمية، فما هو وقع هذه الضريبة على المستهلكين والمنتجين الامريكيين ؟

ب – تجبى ضريبة الضمان الاجتماعي، بشكل عام، على أجور العمل. فما هو وقع هذه الضريبة إذا كان غرض العمالة غير مرن بالكامل؟ وإذا كان منحنى عرض العمالة ينثني الى الخلف؟

جـ – إذا توجب على الشركات ان تحقق معدلاً للعائد بعد اقتطاع الضريبة على استثمارات تقررها اسواق رأس المال العالمية، ما هو وقع ضريبة تفرض على دخل الشركات في اقتصاد صغير مفتوح ؟

الفصل ١٨

كبح قوى السوق :

السياسات التنظيمية والمضادة للاحتكار

تدرس البحوث النظرية والتجريبية مدى ما يمكن للوائح التنظيمية ان تحققه من اهدافها المعلنة.

ستيفن بريير وبول ماك افوى

التنظيم وخفض القيود التنظيمية

في معظم الحالات، تعتمد الحكومات في اقتصاد السوق على قوى المزاحمة والمنافسة – جزرة الارباح وعصى الافلاس – لحث القطاع الخاص على التصرف بكفاءة. لذلك، وحتى حين يتخذ القطاع قراراته الرئيسية المتعلقة بالموارد وتوزيعها، تمارس الحكومة دورها كمراقب لمنع استخدام النفوذ لتعطيل قوة السوق. فحين يكون لدى قطاعات الاعمال نفوذ في السوق، ففي وسعها رفع الاسعار فوق المستوى التنافسي الذي يتساوى فيه السعر مع التكلفة الحدّية. وتخفض مثل هذه الأسعار العالية المخرجات، الى ما دون المستويات الكفوءة، وتحقق أرباحاً عالية لقطاعات الاعمال. ويطالب الشعب في الديمقراطيات الحديثة بأن تكبح الحكومة تجاوزات قوى السوق.

اضف الى ذلك، تتدخل الحكومة للمساعدة في تحسين تشكيلة واسعة من الأشكال المكنة لفشل السوق، حيث قد لا تتوفر للناس المعلومات، أو القدرة على حماية انفسهم. لذلك تضع الحكومة – وبشكل منظم – مقاييس تحدد الحدّ الادنى من شروط السلامة للعمال، وتفرض على شركات الادوية اثبات فعالية الادوية الجديدة وسلامتها، وتراقب اجراءات السلامة لدى شركات الطيران. وتنظم الحكومة أيضاً الصناعات المختلفة مثل البنوك، وتلفزيون الكوابل. وتحاول حماية المستهلكين من الاعلانات المضللة، والتلاعبات المالية، وتشارك في قرارات تقسيم الاراضي التي تحدد الاستخدام الاقتصادي للأرض.

فكيف يمكن للحكومة أن تتعامل مع تجاوزات قوى الاحتكار من دون اعاقة المكاسب العظيمة التي تحققها كفاءة المنافسة والمزاحمة في سوق حرّ ؟ لقد ثبت ان هذا الامر معضلة عظيمة. ففي بعض الاحيان، تقتضي المصلحة العامة فرض لوائح تنظيمية في مجال محدود، وفي أحيان اخرى، تخلق اللوائح التنظيمية الاقتصادية من المشاكل اكثر مما تحل، وتنصح الحكومات بخفض القيود التنظيمية عن قطاع ما، وتحاول تشجيع المنافسة وتجنب تجاوزات الاحتكار عن طريق منع أنواع معينة من الممارسات المضادة للمنافسة، وهذا النوع من أنشطة الحكومة، والسياسة المكافحة للاحتكار، هو موضوع الجزء الثاني من هذا الفصل.

أ تنظيم الأعمال : النظرية والتطبيق

يعود تنظيم الصناعة الامريكية الى أكثر من قرن من الزمان الى فترة تأسيس «لجنة التجارة ما بين الولايات» (Interstate Commerce Commission) في العام ١٨٨٧. وقد شكلت هذه اللجنة لمنع حروب الاسعار وضمان خدمة المدن الصغيرة اضافة الى السيطرة على الاحتكار. بعد ذلك، انتشرت اللوائح التنظيمية الفدرالية لتشمل البنوك في العام ١٩١٣، والطاقة الكهربائية في العام ١٩٢٠، والاتصالات والأسواق المالية، والعمل، والنقل البري، والنقل الجوي في الثلاثينيات. وخلال السنوات القليلة الماضية اخضعت صناعات جديدة مثل تلفزيون الكوابل للوائح الحكومة التنظيمية أيضاً.

نوعان من اللوائح التنظيمية

في اطار سعيها للسيطرة على النشاط الاقتصادي، يمكن للحكومة استخدام حوافز السوق أو الإلزام. تاريخياً، كانت الصيغة الرئيسية للتنظيم هي الطريقة المباشرة، حيث تصدر الحكومة «أوامر القيادة والسيطرة». وتبعاً لهذا المنهج، كانت الحكومة تأمر الناس بالقيام بأنشطة معينة أو الامتناع عنها من خلال لوائحها التنظيمية. مثال ذلك، يمكن للحكومة أن تأمر الناس برصف الطرق المواجهة لمنازلهم، وتحاول بذلك تحسين شبكة الطرق. واليوم، تفرض الحكومة على الشركات دفع الحدّ الادنى من الاجر على الأقل، والالتزام بمعايير معينة في نفث الملوثات، والقيام بإختبارات مشددة على الأدوية الجديدة.

لعب علماء الاقتصاد مؤخراً دوراً مفيداً في اقناع الحكومة بتجربة صيغة جديدة من اللوائح التنظيمية تدعى «حوافز السوق». وأفضل مثال على هذه الحوافز «قانون الهواء النظيف» للعام ١٩٩٠، الذي سنناقشه في الفصل التالي. ويقيم مشروع القانون هذا أسواقاً لبيع وشراء « اذونات تلويث قابلة للمتاجرة » (هي في جوهرها رخص بطرح الملوثات). ويمكن لطريقة تسخير قوى السوق هذه تحقيق الاهداف التنظيمية بشكل أكثر كفاءة من طريقة القيادة والسيطرة.

تشتمل اللوائح التنظيمية (regulation) على قواعد وقوانين حكومية تصدر للسيطرة على الاسعار، أو المبيعات، والقرارات الانتاجية للمؤسسات.

ومن المعتاد التمييز ما بين نوعين من اللوائح التنظيمية. **اللوائح التنظيمية الاقتصادية (economic regulation)** والتي تشير الى السيطرة على الاسعار، وشروط الدخول والخروج الى صناعة ما، ومستوى الخدمات في صناعة معينة. ومن الامثلة البارزة على ذلك تنظيم المرافق العامة (الهاتف، والكهرباء، والغاز، والماء)، علاوة على تنظيم الصناعات الاخرى (المواصلات، والاذاعة، والتلفزيون). وتخضع الصناعة التمويلية منذ الثلاثينات لتنظيمات مشددة، وقواعد حازمة تحدد ما يمكن للبنوك، ومؤسسات السمسرة، وشركات التأمين أن تفعله وما لا تستطيع أن تفعله.

اضافة الى ذلك، ثمة شكل جديد من هذه اللوائح، تعرف باسم **اللوائح التنظيمية الاجتماعية (social regulation)**، والتي تستخدم لحماية البيئة اضافة الى صحة وسلامة العمال والمستهلكين. وتهدف قواعدها الى تصحيح تشكيلة واسعة من التأثيرات الجانبية أو المؤثرات الخارجية الناجمة عن الأنشطة الاقتصادية: مثل برامج تنظيف الهواء والماء، أو ضمان سلامة استخدام الطاقة النووية، أو الادوية، أو السيارات، وهي من أبرز الامثلة على اللوائح التنظيمية الاجتماعية. وبسبب اهميتها، فسوف ندرس اللوائح التنظيمية البيئية بالتفصيل في الفصل التالي.

ما الداعي لتنظيم الصناعة؟

تقيّد اللوائح التنظيمية جماح سيطرة المنشآت على الاسواق. فلماذا تختار الحكومات تنظيم الاعمال حتى في بلاد المبادرة الحرة؟ قد تفرض الحكومات قيوداً تنظيمية لتجنب الاحتكار الفردي أو احتكار القلة. وللوائح مبرراتها أيضاً حين يكون هناك صعوبة كبيرة في الحصول على المعلومات، أو وجود مؤثرات خارجية. أضف الى ذلك، قد تُفرض اللوائح التنظيمية نتيجة لضغوط مجموعات المصالح حين تقع الجهة المنظمة تحت تأثير صناعة ما وتحمي المنتجين بدلاً من حماية المستهلكين.

احتواء قوة السوق

وجهة النظر الاقتصادية التقليدية بالنسبة الى اللوائح التنظيمية معيارية : أي أنه يجب اتخاذ الاجراءات التنظيمية لتصحيح نواحي الفشل الرئيسية في السوق. بتحديد اكثر، ان تنظم الحكومة الصناعات حين يكون هناك عدد من الصناعات اقل من ان يحفز على قيم منافسة نشطة. وعلى الحكومة تنظيم الصناعة في الحالات المتطرفة جداً من الاحتكار الطبيعي، خاصة حين يتركز الاحتكار على سلع ضرورية لطلبها مرونة سعر منخفضة جداً.

ومن الامثلة المهمة على الاحتكار الطبيعي، توزيع الماء المحلي. فتكلفة جمع الماء، وبناء نظام لتوزيع الماء، ومدّ أنابيب المياه الى كل منزل، عالية بما يكفي لعدم قيام مؤسسة ثانية بتقديم هذه الخدمة في المنطقة ذاتها، وهذا هو الاحتكار الطبيعي. في بعض الاحيان توفر الحكومة خدمة ايصال المياه، وفي معظم الاحيان تقوم احدى شركات المياه بتقديم هذه الخدمة.

نوع آخر من الاحتكار الطبيعي يحدث حين يتوفر لصناعة ما «وفورات المجال» (economies of scope) وهي تنشأ حين يكون في الامكان انتاج عدد من المنتجات المختلفة في شركة واحدة بطريقة أكثر كفاءة من انتاجها في عدة شركات. مثال ذلك، شركات صناعة وسائط النقل تبدي وفراً في المجال – فشركة تصنع السيارات والشاحنات لديها ميزة في التكلفة لانتاج الحافلات والدبابات. لماذا؟ لان المعارف المتخصصة والماكينات تشترك فيها مختلف المنتجات المذكورة. فلدى مثل هذه الشركات وفورات مجال في انتاج أنظمة النقل البرية.

نعرف من مناقشتنا في الفصل السابع لتناقص التكاليف ان وفورات الحجم السائدة لا تنسجم مع المنافسة الكاملة، ومما يستدعي قيام الاحتكار الفردي، واحتكار القلة في مثل هذه

الحالات. لكن الوضع هنا أكثر تطرفاً : فحين يكون هناك وفورات كبيرة في الحجم أو المجال بحيث لا يمكن الا لشركة واحدة أن تنجح وتعيش، يكون لدينا احتكار طبيعي».

فلماذا تنظم الحكومات الاحتكارات الطبيعية ؟ تقوم الحكومات بذلك لأن المحتكر الطبيعي يتمتع بميزة عالية في التكلفة على منافسيه المحتملين ويواجه طلباً ذا سعر غير مرن، ويمكنه أن يرفع اسعاره بحدة، والحصول على ارباح احتكارية هائلة، مما يتسبب في قدر كبير من عدم الكفاءة الاقتصادية. وفي السنوات الاخيرة استغلت شركات التلفزة بواسطة الكوابل - احتكاراتها المحلية في توفير قنوات متعددة، وصور عالية الجودة برفع الاسعار بحدة. مما حدا بالكونجرس وولايات كثيرة الى سن تشريعات تنظم الاسعار التي وضعتها الشركات.

في الماضي، بررت اللوائح التنظيمية بأسباب غير مقنعة وهي أنها ضرورية لتجنب المنافسة الفتاكة. وكانت هذه احدى الحجج لاستمرار السيطرة على السكك الحديدية، والشاحنات، والخطوط الجوية، والحافلات، اضافة الى لوائح تنظيمية لمستويات الانتاج الزراعي. ولا يميل علماء الاقتصاد كثيراً الى هذه الحجة. فالمنافسة مع زيادة الكفاءة والأسعار المنخفضة هي، في نهاية الأمر، ما صمم نظام السوق الكفوء لضمانه بالضبط.

معالجة فشل المعلومات

سبب آخر للوائح التنظيمية هي انه ليس لدى المستهلكين معلومات كافية عن المنتجات. مثلاً، اختبار الادوية الصيدلانية مكلف ومعقد من الناحية العلمية وتنظم الحكومة صناعة الادوية بالسماح فقط ببيع الأدوية التي يثبت أنها «فعالة وأمينة». وتمنع الحكومة أيضاً الاعلانات الزائفة والمضللة. وفي كلتا الحالتين تحاول الحكومة تصحيح فشل السوق في تقديم المعلومات بكفاءة.

والكثير من اللوائح التنظيمية الخاصة بالصناعة المالية يخدم هدف زيادة توفير المعلومات، بحيث يمكن للأسواق العمل بشكل أفضل. مثال ذلك، يفرض على المديرين التنفيذيين في الشركات، الابلاغ علناً عن شراء أو بيع اسهم شركاتهم. وهذا يضمن عدم استغلالهم «المعلومات الداخلية» بما يضر مصلحة صغار المستثمرين. وبالمثل، حين يتم «اشهار» احدى الشركات، أو عند قيامها ببيع الاسهم لأول مرة، فإن عليها اصدار تفاصيل كاملة عن وضعها المالي الحالي واحتمالاتها المستقبلية.

وتساعد الانظمة الخاصة بالسلامة في مواقع العمل، أيضاً، على معالجة النقص في المعلومات. لقد ذكرنا في الفصل ١٣ ان نظرية فروقات التعويض تقول ان الاعمال الاكثر خطورة تستتبع الحصول على أجور اعلى. المشكلة أن اخطاراً كثيرة قد لا تكون واضحة، ولدى الشركات مصلحة في عدم الاعلان عن المشاكل في مواقع العمل. لهذا السبب قد يكون من الضروري أن تقوم الحكومة بتعيين حدّ أدنى من المعايير الخاصة بسلامة العمال. بحيث لا يحتاج العامل الى القيام بتحقيقات مكلفة في سجل السلامة لكل شركة يتقدم للعمل فيها.

التعامل مع المؤثرات الخارجية

يمكن تبرير لوائح الحكومة التنظيمية حين يكون هناك مؤثرات خارجية. والمثال الابرز على اللوائح من هذا النوع هي اجراءات مكافحة التلوث. وهناك حالات اخرى كثيرة أيضاً. ومن الأمثلة السائدة تنظيم الاراضي المحلية، والتي تحدد طريقة استخدام الأرض من قبل مالكيها، وتحدد لوائح تنظيم الاراضي ما إذا كانت قطعة أرض ستستخدم لبناء مسكن، أو متجر، أو مصنع، وحجم ذلك البناء.

فما هي مبررات لوائح تنظيم الأراضي : السماح بإقامة ساحة للخردة في منطقة سكنية هادئة، قد يولد مؤثرات خارجية تؤذي كل واحد في الحي. وبالمثل؛ فإن اقامة مبنى مكاتب من ٥٠ طابقاً في ضاحية سكنية جميع مبانها مساكن ارتفاعها طابقين فقط قد يربك شبكة المواصلات المحلية والخدمات الاخرى في الحي.

ويمكن أن يكون لتنظيم الاراضي اثار اقتصادية هائلة. فامكانية اقامة مبنى من ٥٠ طابق على قطعة أرض بدل اقامة طابقين فقط، قد يؤثر بشكل هائل على قيمة الارض. ولهذا السبب قد يكون تنظيم الاراضي أهم اشكال التنظيم التي قد تتم على مستوى الحكم المحلي.

نظريات مجموعات المصالح عن اللوائح التنظيمية

اقتصر بحثنا الان على التبريرات «المعيارية» للوائح الحكومة التنظيمية لكن ما زال لبعض علماء الاقتصاد وجهات نظر متشككة حيال الاسباب التي تدعو الحكومة الى فرض هذه اللوائح. ويجادلون بأن للكثير من هذه اللوائح نتيجة غير سوية، حيث انها تقيّد الدخول الى الصناعة الخاضعة للوائح التنظيمية[1]. وبالتالي

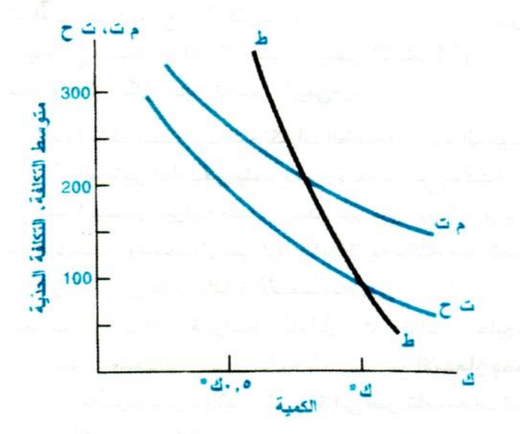
(١) البذرة الأساسية لهذه الفكرة طرحها جورج ستيجلر من جامعة شيكاغو، الذي فاز بجائزة نوبل على فكرته هذه وعلى مساهمات اخرى. وفاز جيمس بوكانان بجائزة نوبل في الاقتصاد لدراساته في اقتصاديات الخيار العام وفي التنظيم، والضرائب، والانفاق، ومجالات اخرى. وقد تأثرت مدرسة شيكاغو في الاقتصاد والى حدّ كبير بوجهة نظرهما من ان التدخل الحكومي في الاقتصاد يضر أكثر مما ينفع.

فقد تسعى الصناعة الخاضعة للتنظيم الى العمل من خلف الكواليس لصالح استمرار اللوائح التنظيمية، كي تبقي المنافسين خارجاً وتحافظ على ارتفاع الاسعار.

ما يقوله علماء الاقتصاد هؤلاء عن اللوائح التنظيمية ومن انها لمصلحة المستهلكين والعمال. غير صحيح. لأن اللوائح صممت لزيادة دخل المنتجين عن طريق تحديد الدخول الى الصناعة، وتجنب المنافسة في الصناعة الخاضعة للتنظيم. وستكون أية مكاسب يحققها المستهلكون أو العمال مجرد مكاسب عرضية».

يبين السجل التاريخي أن ثمة قدر كبير من الحقيقة في وجهة النظر هذه. مثال ذلك، ان العديد من الدراسات الاقتصادية التي تناولت مسألة التنظيم اظهرت أنه غالباً ما يؤدي الى رفع الاسعار. وطيلة سنوات عدة، كانت شركات الشحن البري وشركات الطيران ملزمة بالحصول على اذن قبل خفض اسعارها، أو دخول اسواق جديدة. ولانواع اخرى من اللوائح التنظيمية دور في تقييد المنافسة. مثال ذلك: أن المقاييس العالية المفروضة على الادوية الجديدة تعني أن عملية الحصول على موافقة تنظيمية ستكون طويلة ومكلفة. وهذا سيخرج العديد من شركات الادوية الصغيرة التي لا تستطيع تحمل تكلفة سنوات الاختبار التي يتطلبها الدواء الجديد.

وأحدث مثال على برنامج تنظيمي يفيد الصناعية على حساب دافع الضرائب نجده في صناعة الادخار والقروض. فقد تأسس البرنامج الفدرالي لتأمين الودائع في عقد الثلاثينات، للمساعدة في استعادة الثقة في البنوك، وتجنب الذعر المالي. وفي عقد الثمانينات اتضح ان البرنامج سيء التصميم. لأنه قدم ضماناً حكومياً على الاموال المودعة في البنوك دون التأكد من ان البنوك تتصرف بحكمة في تلك الاموال. ونتيجة لذلك، قام عدد كبير من البنوك بدفع أسعار عالية للفائدة لجذب الودائع، ثم استخدم الاموال في قروض واستثمارات غير مضمونة، ودفع مرتبات عالية للمديرين التنفيذيين. وحين بدأت البنوك في التعرض للإفلاس، كان على الحكومة تحمل العاقبة، فبلغت الخسائر مئات البلايين من الدولارات. وبسبب النشاط المكثف الذي دار خلف الكواليس والمساهمات السخية في الحملات الانتخابية، تأخر اتخاذ اجراء حكومي مناسب لوقف هذا الهدر لعدة سنوات، الى أن تحرك الكونجرس لكبح اسوأ هذه الممارسات في العام ١٩٨٩. فمن هم المستفيدون الرئيسيون من نظام اللوائح التنظيمية الفاسد في الصناعة المصرفية؟ بشكل أساسي هم المصرفيون، والبنوك، وحملة اسهم البنوك. ومن هم الخاسرون؟ دافعو الضرائب.



الشكل ١٨ - ١. منحنيات التكلفة لمحتكر طبيعي

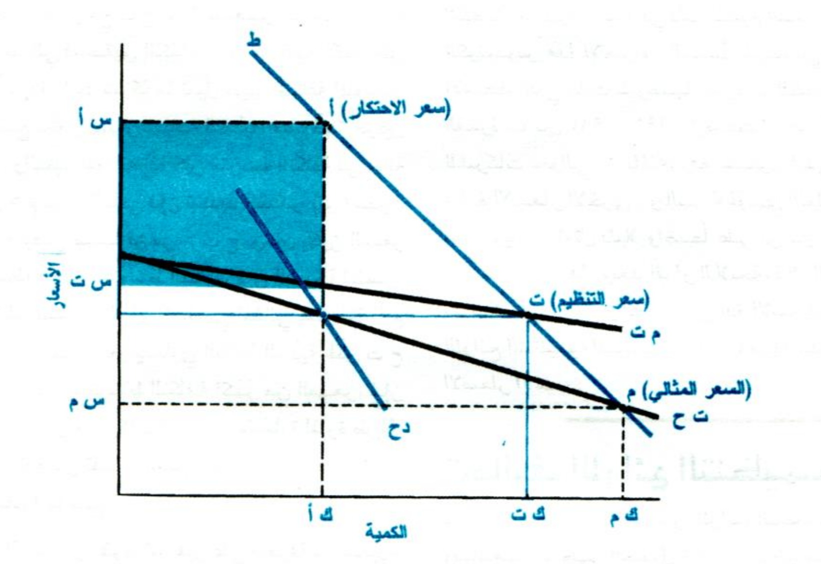
بالنسبة لمحتكر طبيعي، فإن منحنى م ت يواصل الهبوط عند النقطة التي يقطع فيها منحنى طلب الصناعة ط ط. وبالتالي، فإن الانتاج الكفوء يتطلب تركيز المخرجات في شركة واحدة. (هل يمكنك أن تقدر استناداً الى الرسم البياني كم سيرتفع الثمن إذا أنتجت الكمية ك* من قبل شركتين، تنتج كل واحدة ١/٢ ك*؟).

تنظيم مرفق عام يدير احتكاراً طبيعياً

من الحجج الاقتصادية المقبولة لفرض التنظيم منع المحتكرين الطبيعيين من فرض سعر احتكاري. دعونا نرى كيف يضبط المنظمون تجاوزات المحتكرين في زيادة الاسعار. تذكر ان المحتكر الطبيعي هو صناعة أكفأ طريقة لتنظيم انتاجها هي حصره في شركة واحدة. يبين الشكل ١٨ - ١ كيف يمكن ان يبدو م ت، ت ح ومنحنى طلب الصناعة بالنسبة لمحتكر طبيعي ؟ لاحظ أن منحنى طلب الصناعة ط ط يتقاطع مع منحنى ت ح مع هبوط م ت. فإذا قامت مؤسستان بإنتاج مخرجات هذه الصناعة، فإن متوسط التكلفة للمؤسستين سيكون اعلى مما لو كان لمؤسسة واحدة.

افرض أن المشرّع قرر اخضاع صناعة معينة «لتنظيم المرافق العامة». فكيف سيتم ذلك ؟ يُشكل في البداية لجنة مرافق عامة للاشراف على الاسعار، والخدمة، والدخول الى الصناعة والخروج منها. والقرار الاهم هو تحديد اسعار الشركة المحتكرة.

تفرض اللوائح التنظيمية عادة أسعاراً حسب متوسط التكلفة التي تتحملها الشركات التي يتم تنظيمها. مثال ذلك، يحسب احد مرافق توليد الطاقة الكهربائية جميع تكاليفه (الثابتة والمتغيرة) ويقوم بتوزيعها على كل انتاج يبيعه (لنفرض أنه يبيع الكهرباء والبخار)، ثم يفرض على كل فئة من المستهلكين دفع «معدل التكلفة الموزعة بالكامل» لنوع تلك الخدمة.



الشكل ١٨ - ٢. التنظيم المثالي والعملي للمحتكرين.

التوازن الذي يحقق الربح الاقصى لمحتكر غير منظم هو النقطة أ، التي تقع مباشرة فوق تقاطع الايراد الحدّي (د ح) مع التكلفة الحدية طويلة المدى (ت ح)، وعندما تكون الاسعار اعلى من (ت ح).

وتقضي امتيازات استثمار المرافق العامة عادة أن تكون الاسعار مساوية لمتوسط التكلفة (م ت)، عند النقطة ت، حيث يتقاطع منحنى الطلب مع منحنى متوسط التكلفة طويل المدى. وهذا يستبعد الربح الزائد، ويجعل السعر أقرب الى التكلفة الحدّية. من الناحية المثالية، تُدفع الاسعار الى الانخفاض حتى النقطة م، حيث السعر = ت ح، أي، حيث تتوازن التكاليف الحدّية الاجتماعية والمنافع الحدّية بشكل مناسب. عند النقطة م لا توجد أية خسارة في الكفاءة كون السعر اعلى من التكلفة الحدّية.

يبين الشكل ١٨ – ٢ تنظيم المرافق العامة. النقطة أ (المرتبطة بالمخرجات ك م) هي المخرجات غير الخاضعة للوائح تنظيمية والتي تحقق اقصى ربح للمحتكر وهو ما درسناه في الفصل ٩. ونجد هنا أسعاراً مرتفعة للغاية، وكميات ضئيلة وأرباحاً جزيلة (كما هو واضح من المساحة المظللة في الشكل ١٨ – ٢).

في اللوائح التنظيمية التقليدية، يسمح للمحتكر بفرض سعر يكفي لتغطية متوسط تكلفته. وفي هذه الحالة، تعين الشركة سعرها عند تقاطع منحنى الطلب ط ط مع منحنى متوسط التكلفة. وبالتالي تكون نقطة التوازن هي ت، مع مخرجات مقدارها ك ت.

فما مدى جودة هذا الحل؟ من الناحية الاقتصادية، قد يمثل وضعاً افضل من الاحتكار غير المنظم. أولاً، المفترض ان مالكي الاحتكار ليسوا أكثر استحقاقاً للمساعدة من المستهلكين. لذلك ليس ثمة سبب يسمح لهم بإستخلاص ارباح احتكارية من المستهلكين. وبإزالة الربح الاحتكاري، فقد ننتهي الى ما يعتقد معظم الناس أنه توزيع أكثر عدالة للدخل. (لكن تذكر ان ثمة مسائل اقتصادية تقنيّة تكمن خلف الحكم على القيمة في مثل هذه النتيجة).

ثانياً، بجعل المحتكر يخفض اسعاره من س أ. الى س ت يكون المسؤول عن التنظيم قد خفض التعارض ما بين السعر والتكلفة الحدّية. ويعتبر ذلك تحسيناً للوضع، لأن المخرجات الاكبر تساوي – كمنفعة حدّية بالنسبة للمستهلكين – أكثر مما تكلف المجتمع كتكلفة حدّية. وفقط حين يتساوى السعر مع التكلفة الحدّية في جميع القطاعات، فإن المجتمع يكون قد استخدم موارده بأكثر الطرق كفاءة.

التسعير المنظم بشكل مثالي. إذا كانت مساواة السعر س للتكلفة الحدّية ت ح أمراً جيداً الى هذا الحدّ، فلماذا لا يفرض المسؤولون عن التنظيم على المحتكرين خفض اسعارهم حتى تتساوى مع التكلفة الحدّية عند تقاطع منحنيا ط ط مع ت ح (في م)؟

الواقع ان مساواة س مع ت ح أو التسعير حسب التكلفة الحدّية هو هدف مثالي لتحقيق الكفاءة الاقتصادية. لكنه يمثل عائقاً عملياً جدياً : إذا قامت شركة ما تميل لديها التكلفة المتوسطة الى التراجع، بوضع سعر مساوٍ للتكلفة الحدّية، فسوف تتعرض لخسارة مستمرة. والسبب هو أنه إذا كان متوسط التكلفة في حالة هبوط تكون ت ح < م ت، وبالتالي فإن تحديد السعر (س) بحيث يكون مساوياً ت ح يعني ضمناً أن س < ت ح. وحين يكون السعر (أو الايراد المتوسط) أقل من متوسط التكلفة، فإن الشركة تخسر. ولمعاينة هذه النقطة، تفحص الحل التنظيمي المثالي عند النقطة م في الشكل ١٨ – ٢، حيث السعر يساوي التكلفة الحدّية، لكن ت ح اقل من م ت. وحين يكون متوسط التكلفة أكبر من السعر، فإن الشركة تخسر. وحيث أن الشركات لن تعمل بخسارة لفترة طويلة، وأن الحكومات تمتنع عن تقديم الدعم للمحتكرين، فإن الحل التنظيمي المثالي نادراً ما يتبّع.

ثمة طريقة بديلة، هي أن يقوم التسعير على «تعرفة من شقين». حيث تفرض الشركة رسماً ثابتاً (بضعة دولارات في كل شهر مثلاً) لتغطية التكاليف الثابتة ثم تضيف تكلفة متغيرة (مقابل كل مكالمة هاتفية، أو وحدة من الكهرباء، أو أياً كانت السلعة) لتغطية التكلفة الحدّية. وهذه الطريقة أقرب الى تسعير التكلفة الحدّية المثالي حتى من التسعير التقليدي المعتمد على متوسط التكلفة.

مثال : القضية الغريبة للتلفزة بالكوابل. *هل تلفزيون الكوابل احتكار طبيعي أم لا؟ فمد شبكة من الاسلاك لاحدى المناطق لتلفزيون الكوابل يشتمل – دون شك – على قدر كبير من وفورات الحجم. فما ان تقوم شركة ما بمد الاسلاك الى احد المساكن في مجمع سكني، حتى يصبح ربط باقي المساكن بالشبكة ارخص بكثير. ولهذا السبب لا نجد في معظم المناطق سوى شركة مزودة واحدة للتلفزة بالكوابل، مثلما انه ليس هناك سوى شركة كهرباء واحدة، وشبكة واحدة لتوزيع الغاز الطبيعي.*

لكن في حين انه ليس ثمة خيار بديل عملي عن خدمات شركات الكهرباء أو الغاز، فان لدى معظم المستهلكين بديلاً حقيقيا عن تلفزيون الكوابل، على شكل واحدة أو اكثر من قنوات البث التلفزيوني. فسكان مدينة نيويورك مثلاً، يمكنهم مشاهدة اكثر من ١٠ قنوات بث تلفزيوني. لهذا السبب يجادل العديد من علماء الاقتصاد بأن تلفزيون الكوابل ليس احتكاراً طبيعياً.

لكن الكونجرس استنتج خلاف ذلك في العام ١٩٩٢، حين أقر «قانون تلفزيون الكوابل لحماية المستهلك والمنافسة». وقد فرض مشروع القانون هذا المزيد من اللوائح التنظيمية على شركات التلفزة بالكوابل، بما في ذلك تنظيم السعر. فلماذا اتخذ الكونجرس هذا الاجراء ؟ السبب الرئيسي هو سرعة ارتفاع الاسعار التي كانت تفرضها شركات التلفزة بالكوابل. فخلال الفترة ما بين ١٩٨٧ و١٩٩٢ ارتفعت اسعار الاشتراك في هذه الشركات بحوالي ٥٠ بالمئة، وهو مستوى اعلى بكثير من مستوى زيادة الاسعار الاخرى . وبالنسبة لمؤيدي اللوائح التنظيمية، كانت هذه الزيادات تمثل دليلاً واضحاً على ان شركات التلفزة بالكوابل تستغل احتكارها . وبعد اقرار اللائحة، قال النقاد بأن الشركات قد تمكنت من تجاوز القانون وزيادة الاسعار فعلاً . وقال ناقدو اللوائح التنظيمية للكونجرس «ألن تفهموا أبداً ما ينتج عن تقييد الاسعار الاعيب؟

تكاليف اللوائح التنظيمية

درس علماء الاقتصاد تأثير اللوائح التنظيمية لموازنة تكاليفها ومنافعها . ويظهر الجدول ١٨ – ١ نتائج مسح حديث. ويؤدي التنظيم الى مكاسب وخسائر في الكفاءة (مثل تلك التي نحصل عليها حين نكبح المستويات العالية من التلوث المسببة لعدم الكفاءة) وإعادة توزيع الدخل (كما يحدث حين تعيد الاسعار العالية للشحن بالسيارات توزيع الدخل من المستهلكين الى الشاحنين). وتوحي جميع الدراسات ان التأثير الرئيسي للتنظيم الاقتصادي هو خسارة في الكفاءة وإعادة توزيع مبالغ ضخمة من الدخل. أما سجل اللوائح التنظيمية الاجتماعية فمتفاوت، حيث تبدي بعض الحالات منافع كبيرة وحالات اخرى منافع قليلة وتكاليف باهظة. وتقدر الخسائر الناجمة عن اللوائح التنظيمية الاقتصادية والاجتماعية (بما في ذلك القيود على التجارة الدولية) بما يقارب ٣ر٣ بالمئة من صافي الناتج المحلي كما هو في العام ١٩٨٨.

حركة خفض القيود التنظيمية

خلال العقدين الماضيين جادل العديد من الاقتصاديين بأن العملية التنظيمية قد خلقت في الواقع قوى احتكارية، بدلاً من ان تكبحها . وترتكز هذه الفكرة جزئياً على وجهة نظر مجموعة المصالح في اللوائح التي حللناها سابقاً . اضف الى ذلك، لاحظ المراقبون ان اللوائح التنظيمية الاقتصادية قد ذهبت الى ما هو ابعد من الاحتكارات الطبيعية المحلية. ففي اواسط السبعينات اصدر المسؤولون لوائحهم التنظيمية لتشمل السكك الحديدية والشاحنات، والخطوط الجوية والحافلات، والبث الاذاعي والتلفزيوني، والنفط والغاز الطبيعي، والألبان، وعملياً اسواق المال كلها . والكثير من هذه الصناعات اقرب الى قطب المنافسة الكاملة منها الى الاحتكار الطبيعي. كما يبين الشكل ١٨ – ٣.

أثــر اللوائــح التنظيميــة، ١٩٨٨ *

	منافع (بليون دولار)	مكاسب أو خسائر الكفاءة		
		تكاليف (بليون دولار)	صافي النفع (بليون دولار)	إعادة توزيع الدخل (بليون دولار)
اللوائح التنظيمية الاقتصادية				
الاتصالات	٠ر٠	١ر١٤	-١ر١٤	٣ر٤٢
الزراعة	٠ر٠	٧ر٦	-٧ر٦	٤ر١٨
الخطوط الجوية	٠ر٠	٨ر٣	-٨ر٣	٧ر٧
السكك الحديدية	٠ر٠	٣ر٢	-٣ر٢	٨ر٦
الألبان	٠ر٠	٧ر٠	-٧ر٠	٢ر٢
الغاز الطبيعي	٠ر٠	٣ر٠	-٣ر٠	٥ر٠
التسليف	٠ر٠	٣ر٠	-٣ر٠	٨ر٠
المراكب والسفن	٠ر٠	٣ر٠	-٣ر٠	٨ر٠
قانون ديفيز - باكون	٠ر٠	٢ر٠	-٢ر٠	٥ر٠
المحيط	٠ر٠	١ر٠	-١ر٠	٢ر٠
أجور البريد	٠ر٠	غ م	٠ر٠	٨ر٠
اللوائح التنظيمية الاجتماعية				
البيئة	٤ر٥٨	٥ر٦٦	-١ر٨	غ م
الطاقة النووية	غ م	٥ر٦	غ م	غ م
السلامة العمالية	٠ر٠	٨ر٨	٨ر٨	غ م
سلامة الطرق الخارجية	٦ر٣٥	٧ر٧	٩ر٢٧	غ م
المنتجات الصيدلانية	غ م	٣ر٢	غ م	غ م
تكافؤ الفرص	غ م	٩ر٠	غ م	غ م
سلع المستهلك	غ م	٠٣ر٠	غ م	غ م
غيرها				
التجارة الدولية	٠ر٠	٣ر١٧	-٣ر١٧	١ر٩٨
المجموع، جميع اللوائح والمهن :**				
بلايين الدولارات	٩٤	١٣٩	- ٣٥	١٩١
بالمئة من اجمالي الناتج المحلي	١ر٢	٢ر٣	-٨ر٠	٤ر٤

* جميع التقديرات حسب قيمة الدولار عام ١٩٨٨. غ م = غير متوفر.

** لاحظ أن الأرقام غير المتوفرة قد اعتبرت صفراً. وهذا من شأنه تقييم المنافع بأقل من قيمتها الحقيقة ويقلل قيمة المبلغ الاجمالي المعاد توزيعه.

الجدول ١٨ - ١ . يؤثر التنظيم على الكفاءة ويعيد توزيع الدخل.

اظهرت الدراسات حول تأثير اللوائح التنظيمية الاقتصادية والاجتماعية بأن لهذه اللوائح منافع اقتصادية قليلة، وتسبب خسارة كبيرة، وتعيد توزيع الكثير من الدخل. للوائح التنظيمية الاجتماعية منافع، رغم أنه من الصعوبة بمكان قياسها.

[المصدر : Robert W. Hahn & John A Hird Yale Journal on regulation «تكاليف ومنافع التنظيم : مراجعة وتجميع للأجزاء»، المجلد الثامن، الصفحات ٢٢٣ - ٢٨٧. في ا لبيانات التي اشتملت على عدة تقديرات، تم اعتماد النقطة الوسط] .

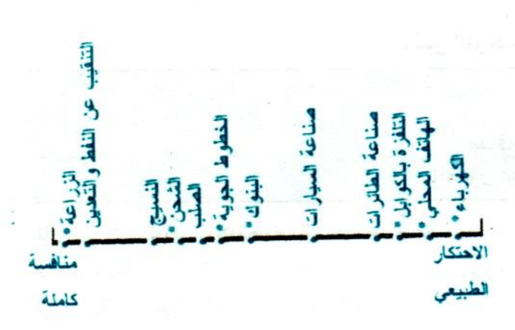
وابتداءً من العام ١٩٧٥، رفعت الحكومة الفدرالية القيود التنظيمية كلياً أو جزئياً عن الكثير من الصناعات، بما في ذلك البترول، وشركات الطيران، والشحن البري، والسكك الحديدية، والوساطة في الاسواق المالية، والخدمات الهاتفية للمسافات الطويلة، والبنوك، والغاز الطبيعي. ولكل واحدة من هذه الصناعات صفات بنيوية أميل الى المنافسة، لأن اسواقها كبيرة قياساً بالحجم الكفؤ الذي يجب أن تكون عليه المنشآت الفردية.

وتعطينا صناعة الخطوط الجوية مثالاً مثيراً على معضلة رفع القيود التنظيمية: فمنذ تشكيل مجلس الطيران المدني خلال عقد الثلاثينيات، اعتبر ان دوره هو منع المنافسة. ولم سمح لأية شركة جديدة للنقل الجوي بدخول سوق النقل ما بين الولايات خلال الفترة من ١٩٣٨ – ١٩٧٨. وحين كانت تقترح اجور نقل جوي مخفضة، مبتكرة، ومن دون أية اضافات، كان مجلس الطيران يرفض تلك المقترحات. وقد كان مجلس الطيران المدني مكرساً للحفاظ على اجور النقل الجوي مرتفعة، بدلاً من خفضها (وهو ما كانت وجهة نظر مجموعات المصالح تتنبأ الحصول عليه من اللوائح التنظيمية).

في العام ١٩٧٧، عين الرئيس كارتر الفرد كاهن (Alfred Kahn) رئيساً لمجلس ادارة هيئة الطيران المدني. وهو اقتصادي بارز وأحد منتقدي اللوائح التنظيمية، الذي شرع في السماح بالمزيد من المنافسة بتسهيل الدخول الى الصناعة والمرونة في اجور النقل. بعد ذلك بفترة وجيزة، أقر الكونجرس تشريعاً يسمح لجميع الشركات بحرية الدخول والخروج الى جميع الخطوط المحلية. وأصبحت شركات الطيران حرة في فرض الاجر الذي تريد.

الفرد كاهن، *هو أحد رواد الاقتصاديات التنظيمية الذين أعادوا تشكيل عالمنا خلال الفترة القصيرة من خدمته الحكومية. واشتملت أعمال كاهن السابقة على دراسة تاريخ اللوائح التنظيمية، وتأثير اللوائح الحكومية على الصناعة. وقد التحق كاهن بهيئة الطيران المدني، واستخدم قدرته على الاقناع في تخفيف القيود التنظيمية عن صناعة النقل الجوي. وفي غضون ٤ سنوات اشتهرت هذه الصناعة بالمنافسة الشديدة والمبدعة. بعد ذلك، وبعد أن اصبح المحارب الرئيسي للتضخم في عهد الرئيس كارتر، وسع كاهن خفض القيود التنظيمية لتشمل صناعة النقل بالشاحنات.*

وكاهن مشهور بفطنته وحكمته. وقد اعترف في احدى المرات لمجموعة من مديري شركات الطيران التنفيذيين بأنه لا يعرف شيئاً عن صناعتهم، قائلاً بأن الطائرة بالنسبة له هي ببساطة تكلفة حدّية



الشكل ١٨ – ٣. درجة الاحتكار الطبيعي في صناعات مختلفة.

يمثل هذا الشكل عدة صناعات خاضعة للوائح التنظيمية وغير خاضعة لها وذلك حسب درجة احتكارها الطبيعي أو منافستها الكاملة. في الصناعات ذات المنافسة الكاملة فإن ادنى حجم يحقق الكفاءة في المنشأة هو صغير جداً بالمقارنة مع حجم السوق الكلي، في حين ان الاحتكار الطبيعي هو لصناعات يهبط معدل تكلفتها بحدة عند مستوى الانتاج الكلي للصناعة. الزراعة والتعدين هنا من الصناعات المنافسة جداً بطبيعتها، في حين ان مرافق الهاتف المحلي والكهرباء قريبة من قطب الاحتكار الطبيعي. العلامة (*) تشير الى الصناعات التي خضعت تاريخياً الى التنظيم الحكومي الشديد.

لها أجنحة. وفي مناسبة اخرى. تنبأ كاهن انه من دون سياسة فعالة مضادة للتضخم، فإن الاقتصاد سرعان ما يغرق في ركود عميق. وبسبب غيظ كبار موظفي البيت الابيض من اختياره للكلمات، فقد اعاد صياغة جملته مسمياً الركود «موزة»، وتحدث عن الحاجة الى «الموز» لمحاربة التضخم.

ينتاب الناس القلق من حدوث عمليات تسريح واسعة ونقص في الخدمة من دون لوائح تنظيمية. إلا أنه وبعد ١٥ عاماً من الخبرة مع خفض القيود التنظيمية، وظفت صناعة النقل الجوي ٦٥ بالمئة زيادة في عدد العاملين، وسجلت ٧٠ بالمئة زيادة في عدد المسافرين لكل ميل. وبينت الدراسات ان معدل اجور السفر (بعد تصحيح فروقات التضخم) قد هبطت بحدة خلال السنوات التي تلت خفض القيود التنظيمية، وأن معدل استغلال الطائرة قد تحسن؛ وان شركات الطيران أصبحت مبدعة بشكل غير عادي في سياستها التسعيرية. وأصبحت المنافسة شديدة لدرجة أن شركات الطيران لم تحقق سوى قدر ضئيل من الارباح خلال العقد الماضي، وأصبح افلاس الشركات من الامور العادية. وظهرت شركات طيران جديدة مثل «شركة الطيران الجنوبية الغربية» لتحل محل شركة أخرى افلست. وحسب جميع المقاييس،

أصبحت شركات الطيران تعمل بكفاءة أكبر منذ خفض القيود التنظيمية.

حدثت حكاية مماثلة في صناعة النفط بعد رفع القيود التنظيمية عنها بشكل كامل في شباط (فبراير) ١٩٨١، وقد بدأت شركات النفط في ادخال اشكال جديدة من التسويق للمنافسة في سوق البنزين الاخذ في الانكماش. فتوسعت شركات عدة في اعتماد الخدمة الذاتية وادخال المضخات الالكترونية عالية السرعة. وقد جعلت هذه التجديدات الفارق في السعر ما بين البنزين والنفط الخام ينكمش بحدة بعد رفع القيود التنظيمية. وبدلاً من ابتزاز المستهلكين، تنافست شركات النفط فيما بينها.

ب سياسة مكافحة الاحتكار

سندرس الان بالتفصيل أحد أقدم وأهم اشكال الرقابة الحكومية على قطاعات الاعمال، ويقصد بذلك سياسة مكافحة الاحتكار. وهي أحد فروع التنظيم التي تحاول نقل الاسواق الى وضع قريب من المنافسة الكاملة المثالية.

مراجعة المنافسة غير الكاملة

ناقشنا في الفصلين ٩ و١٠ الطريقة التي تحدد فيها المنشآت في أسواق المنافسة غير الكاملة اسعارها وكمياتها. دعونا نبدأ في مراجعة العناصر الرئيسية للنظرية الاقتصادية المتعلقة بسياسات الحكومة المضادة للاحتكار.

- العاملون في اسواق المنافسة غير الكاملة غير أكفاء لانهم يحددون اسعاراً أعلى من التكلفة الحدّية. المستهلكون لسلع الصناعات الاحتكارية يستهلكون من هذه السلع كمية أقل مما لو كانت هذه السلع تعرض بكفاءة.
- للعديد من الصناعات تقنيات تعطي وفورات حجم كبيرة وقد يكون من غير المنطقي محاولة انتاج مخرجات هذه الصناعات بواسطة منشآت ذات منافسة كاملة، لأن ذلك قد يتطلب انتاج تلك المخرجات من قبل منشآت صغيرة غير كفوؤة. في حالات نادرة، لا يمكن استخدام تكنولوجيا الانتاج في صناعة ما بكفاءة الا عن طريق شركة واحدة؛ ونطلق على هذه الحالة اسم «الاحتكار الطبيعي».
- يأتي معظم التقدم الاقتصادي على المدى الطويل من التغيير التكنولوجي. ووفقاً لفرضيات شومبيتر، يعزى الفضل في الكثير من الاختراعات والتغييرات التكنولوجية الى الشركات الضخمة التي لديها سيطرة كبيرة في السوق. ويجب أن تحرص السياسات الحكومية بشكل خاص على عدم الاضرار بحوافز التجديد.
- يحدث سوء الاستغلال للاسواق – سواء منها الاسعار المرتفعة جداً، أو مستوى الجودة المتدني للمنتجات – حين تكون الصناعة محتكرة بشكل فعال، ويعرّف الاقتصاديون الصناعة بأنها احتكارية حين تنتج شركة واحدة، أو مجموعة متواطئة من الشركات اكثر من ثلاث أرباع مخرجات تلك الصناعة.
- تتولى الحكومة مسؤولية منع حدوث الاحتكار وفرض اللوائح التنظيمية لضبط الاحتكارات حين لا يكون ثمة سبيل الى تجنبها، وتحاول السياسات المكافحة للاحتكارات منع الاحتكارات أو المساوىء الناجمة عن عدم التنافس، وتستخدم اللوائح التنظيمية الاقتصادية للسيطرة على ممارسة السيطرة في الاحتكارات الطبيعية.

طيلة سنوات عديدة كانت سياسة مكافحة الاحتكار سلاح الحكومة الرئيسي لرفع مستوى الكفاءة في السوق. فسياسة مكافحة الاحتكار تهاجم المساوىء الناجمة عن عدم التنافس بطريقتين مختلفتين. أولاً، تمنع بعض اشكال «السلوك في ممارسة الاعمال»، مثل تحديد الاسعار الذي يقيد قوى المنافسة. ثانياً، تحظر بعض أشكال «بُنى السوق»، مثل الاحتكارات الفردية، التي يعتقد بأنها غالباً ما تميل الى تقييد التجارة واساءة استعمال قوتها الاقتصادية بطرق اخرى.

أما إطار السياسة المكافحة للاحتكار فقد أرسى دعائمها بضع نصوص تشريعية، وقرن كامل من قرارات المحاكم. في السنوات الاخيرة. وبفضل المساعي الحثيثة لعلماء الاقتصاد، تطورت سياسة مكافحة الاحتكار في اتجاه بعيد عن الفلسفة القائلة بأن «الكبير سيء»، وذلك لناحية «المنهج الاقتصادي في مكافحة الاحتكار». وبتأكيده على الطبيعة التنافسية المتأصلة في احتكار القلّة، يبدي المنهج الاقتصادي شكوكه في قدرة الحكومة على استخدام سياسات مكافحة الاحتكار، لتحسين اداء قطاعات الاعمال الكبرى في عالم لا يخضع للوائح تنظيمية ويعج بالمنافسة الاجنبية الشديدة.

قوانين مكافحة الاحتكار

قانون شيرمان لمكافحة الاحتكار (١٨٩٠، المعدل)

البند ١ – كل عقد، أو تجمع على شكل اتحاد احتكاري أو ما شابه ذلك، أو تآمر، يقيد التجارة أو المتاجرة ما بين الولايات المختلفة، أو مع الدول الاجنبية، يعتبر مخالفاً للقانون.

البند ٢ – يعتبر مذنباً بارتكاب جريمة كل من يقوم بالاحتكار، أو يحاول الاحتكار، أو يتفق أو يتآمر مع شخص آخر أو اشخاص أخرين عى احتكار أي جزء من التجارة أو الاتجار ما بين الولايات المختلفة، أو الدول الاجنبية.

قانون كلايتون لمكافحة الاحتكار (١٩١٤، المعدل)

البند ٢ – يعتبر مخالفاً للقانون... التمييز في السعر بين مشترين مختلفين لسلعة لها الجودة ذاتها والمستوى نفسه... وذلك حين يخفف هذا التمييز بقدر كبير من المنافسة أو يميل الى خلق احتكار في أي مجال من مجالات التجارة...

شريطة، ألا يمنع اي مما تقدم الفروقات الناتجة عن مراعاة الفروقات في التكلفة...

البند ٣ – يعتبر أي شخص مخالف للقانون... إذا أجر أو باع أو عقد اتفاقاً... واشترط، أو اتفق، أو تفاهم على ألا يقوم المستأجر أو المشتري المذكور بإستخدام أو التعامل بـ... سلع جهة منافسة... ويكون تأثير ذلك... خفض المنافسة بقدر كبير أو التوجه لخنق احتكار في أي مجال من مجالات التجارة.

البند ٧ – لا يجوز [لأي شركة مساهمة] ... شراء... جزء أو كل... من [شركة مساهمة] اخرى... حين... يكون تأثير هذا الشراء خفض المنافسة بقدر كبير، أو التوجه لخلق احتكار.

قانون لجنة التجارة الفدرالية (١٩١٤، المعدل)

البند ٥ – طرق المنافسة غير العادلة... والممارسات أو الاعمال المضللة أو غير العادلة... تعتبر غير قانونية.

الجدول ١٨ – ٢. القانون الامريكي لمكافحة الاحتكار يقوم على حفنة من التشريعات.

أرست قوانين شيرمان، وكلايتون، ولجنة التجارة الفدرالية أسس القانون الامريكي لمكافحة الاحتكار. وتفسير هذه القوانين هو الذي جسد المذاهب الحديثة في مكافحة الاحتكار.

إطار التشريعات

قانون مكافحة الاحتكار اشبه بغابة ضخمة نمت من حفنة من البذور. فالتشريعات التي قام عليها القانون مختصرة ومباشرة بحيث يمكن سردها في الجدول ١٨ – ٢؛ وما يثير الدهشة مقدار القوانين التي نمت من تلك الكلمات القليلة.

قانون شيرمان (١٨٩٠)

كانت الاحتكارات غير مشروعة بموجب القانون العام، المبني على العادة والقرارات القانونية السابقة. لكن ثبت ان هذه القوانين غير كفوءة في مواجهة عمليات الدمج والاتحادات الاحتكارية[٢] التي أخذت في التنامي منذ العام ١٨٨٠. وقادت المشاعر الشعبية في ذلك الحين الى تمرير قانون شيرمان في العام ١٨٩٠.

جعل قانون شيرمان «احتكار التجارة» مخالفاً للقانون، وكذلك الحال بالنسبة الى «اي تجمع أو تآمر لتقييد التجارة». لكن خلف كراهية «اقامة الاحتكارات» لا نجد من لديه فكرة واضحة عن الاعمال التي يمكن اعتبارها مشروعة أو غير مشروعة.

قانون كلايتون (١٩١٤)

مرر قانون كالتيون لتوضيح وتعزيز قانون شيرمان. وقد اعتبرت «عقود الربط» (tying cotracts) (التي يجبر فيها المستهلك على شراء السلعة ب إذا اراد شراء السلعة أ) غير قانونية؛ وقضى بأن «التمييز في السعر» والتعاملات الحصرية غير مشروعة، وحظر «الجمع في الادارات» (أن يكون بعض الاشخاص مديرين في أكثر من شركة واحدة في الصناعة ذاتها). «والدمج» الذي يتم عن طريق شراء أسهم عامة من شركات منافسة. ولم تكن هذه الممارسات غير مشروعة بحدّ ذاتها، إلا إذا أدت الى خفض المنافسة بقدر كبير. وأكد قانون

(٢) الاتحاد الاحتكاري (trust) هو مجموعة من الشركات، تعمل في الصناعة ذاتها عادة، تتحد مع بعضها البعض من خلال اتفاق قانوني لتنظيم الانتاج، والأسعار، والشروط الصناعية الاخرى.

كلايتون على المنع علاوة على تشديد العقوبة.

عنصر مهم آخر في قانون كلايتون هو أنه يعطي نقابات العمال بالذات حصانة من مكافحة الاحتكار.

لجنة التجارة الفدرالية

في العام ١٩١٤، شكلت لجنة التجارة الفدرالية لمنع «الطرق غير العادلة في التجارة»، والتحذير من أي دمج مضاد للمنافسة. وفي العام ١٩٣٨، فوضت لجنة التجارة الفدرالية أيضاً بحظر الاعلانات المضللة والكاذبة. ولتعزيز سلطانها، فقد كان للجنة حق اجراء التحقيقات، وعقد جلسات استماع، واصدار أوامر التوقف والامتناع عن ممارسة النشاط.

القضايا الاساسية في مكافحة الاحتكار: السلوك، والبنية، وعمليات الاندماج

في حين أن التشريعات الأساسية المكافحة للاحتكار واضحة وصريحة، فليس من السهل من الناحية العملية تقرير طريقة تطبيقها على أوضاع محددة من بُنى أو سلوكيات السوق. وقد طورت قوانين فعلية من خلال التفاعل ما بين النظرية الاقتصادية والقوانين المستمدة من اسبقيات واقعية.

السلوك غير القانوني

كان أحد القرارات المتعلقة بمكافحة الاحتكار يتعلق بالسلوك غير القانوني. حيث قضت المحاكم بأن أنواعاً معينة من السلوكيات التواطئية هي غير قانونية بحد ذاتها؛ فليس هناك، ببساطة، أي دفاع يكن أن يبرر تلك الاعمال. ولا يمكن لمنتهكي القانون هنا أن يدافعوا عن أنفسهم بالإشارة الى أهمية الهدف الذي دفعهم الى ذلك السلوك (مثل جودة الانتاج)، أو التعلل بالظروف المخففة (مثل انخفاض الارباح).

والفئة الأهم من السلوكيات - التي تعتبر بحد ذاتها غير قانونية - الاتفاق ما بين شركات متنافسة على تثبيت الاسعار، أو تقييد المخرجات، أو اقتسام السوق. وتؤدي هذه الاعمال الى رفع الاسعار، وخفض المخرجات. ولا يمكن حتى لأشد نقاد سياسة مكافحة الاحتكار أن يجد فضيلة واحدة في عملية تثبيت الاسعار.

والأشكال الاخرى من السلوك يقيدها ايضاً قانون مكافحة الاحتكار. وتشمل:

- **الحفاظ على سعر البيع بالمفرق**، حيث لا يسمح المصنعون لبائعي المفرق ببيع منتج معين بأقل من السعر المعلن.
- **التسعير الاحتيالي (predatory pricing)**، الذي تبيع فيه شركة ما سلعها بأقل من تكاليف الانتاج (الذي يفسر عادة بأنه التكلفة الحدّية أو متوسط التكلفة المتغيرة). والحجة ضد هذا التسعير هي انه في وسع شركة ضخمة استخدام مواردها المالية، لخفض الاسعار، واخراج الشركات المنافسة الصغيرة من العمل، وتقوم بعد ذلك برفع الاسعار بنسبة كبيرة. وفي الفترة الاخيرة اتهم منافسون محليون صغار بعض متاجر الخصم العملاقة متعددة الفروع بالتسعير الاحتيالي.
- **عقود الربط**، أو الترتيبات، والتي بموجبها لا تبيع الشركة المنتج أ إلا إذا اشترى المستهلك المنتج ب.
- **التمييز في السعر**، حيث تبيع الشركة المنتج ذاته لمستهلكين مختلفين بأسعار مختلفة لأسباب لا تتعلق بالتكلفة أو مواجهة المنافسة.

لاحظ أن الممارسات الواردة في هذه القائمة تتعلق «بتصرف» الشركة. فالأفعال بحد ذاتها هي المخالفة للقانون، وليس بنية الصناعة حيث تجري تلك الافعال. وربما كانت المؤامرة الكبرى لشركات الادوات الكهربائية هي أشهر الامثلة في هذا المجال. ففي العام ١٩٦١، ادينت صناعة الأدوات الكهربائية بجريمة التواطؤ والاتفاق على الاسعار. فقد تآمر المديرون التنفيذيون لكبريات الشركات - مثل جنرال اليكتريك ووستنغهاوس - على رفع الاسعار، وقاموا بتغطية خطواتهم - مثل شخصيات روايات الجاسوسية - بالالتقاء سراً في الاكواخ البعيدة التي يستخدمها الصيادون، واستخدام اسماء رمزية، واجراء مكالمات هاتفية من أكشاك الهاتف العمومية. ورغم أن المديرين العامين في تلك الشركات لم يكونوا مدركين - كما هو واضح - لما يفعله نوابهم، فقد ضغطوا عليهم بشدة من أجل زيادة المبيعات. وقد وافقت الشركات على دفع تعويضات كبيرة للمستهلكين مقابل زيادة الاسعار، وتم حبس بعض المديرين التنفيذيين لانتهاكهم قوانين مكافحة الاحتكار.

أحدثت مؤامرة شركات الادوات الكهربائية صدمة لدى مختلف قطاعات الاعمال الامريكية. وفي حين أنه تم كشف عدد قليل من المؤامرات المماثلة في السنوات الاخيرة، فإن تثبيت الأسعار ما زال مستمراً ويشكل قلقاً. وهناك في المتوسط حوالي ٥٠ قضية فدرالية، ومئات القضايا الخاصة تنظر سنوياً تتعلق بتثبيت الاسعار وغير ذلك من السلوكيات غير القانونية.

الولايات المتحدة ضد الكليات والجامعات. من القضايا الحديثة التي استوجبت تحقيقاً من وزارة العدل، الطريقة التي تحدد بها الكليات والجامعات رسوم الدراسة والمنح الدراسية. وقد ادعت الحكومة ان مجموعة صغيرة من المعاهد

التعليمية تتآمر لخفض المنافسة على المنح الدراسية للطلبة المتفوقين وذلك بالموافقة على تقديم المنح الدراسية، فقط على أساس الاحتياجات المادية، ومقارنة ذلك بمنح المساعدات المتوقع ان يحصل عليها من تمت الموافقة على قبول طلباتهم للالتحاق بتلك الجامعات. وقد قرر أحد المتهمين، وهو معهد ماساشوستس للتكنولوجيا أن يرد على الحكومة في المحاكم، مجادلاً بأن المعاهد التي ليس غرضها الربح، ملزمة بمقاييس تختلف عن قطاعات الاعمال التي هدفها الربح.

وقد أيدت المحكمة معهد ماساشوستس، مما أثار قضايا جديدة حول طريقة تطبيق اللوائح التنظيمية وقوانين منع الاحتكار على الانشطة التعليمية والمعاهد التي لا تستهدف الربح.

البنية : هل الضخامة أمر سيء ؟

في حين أن تثبيت السعر، والانشطة غير القانونية الاخرى هي امور مهمة، فإن معظم حالات مكافحة الاحتكار تهتم ببنية الصناعات اكثر مما تهتم بسلوك الشركات. وهي تشتمل على محاولات «تفتيت» الشركات الضخمة، علاوة على اتخاذ اجراءات احترازية «مضادة للدمج» ضد اقتراح دمج الشركات الضخمة.

ركزت الموجة الاولى من نشاط مكافحة الاحتكار وفقاً لقانون شيرمان على تفكيك الاحتكارات القائمة. وفي العام ١٩١١، امرت المحكمة العليا شركة التبغ الامريكية، وشركة ستاندرد اويل بأن تتفككا الى عدة شركات مستقلة. وفي إطار ادانتها للاحتكارات الفاضحة، اعلنت المحكمة العليا اهمية «تحكيم المنطق» : فالقيود «غير المنطقية» على التجارة (مثل الدمج، والاتفاق، وما شابه ذلك) هي من ضمن اهداف قانون شيرمان وتعتبر غير قانونية.

ألغى مذهب تحكيم المنطق عملياً هجوم قانون مكافحة الاحتكار على الدمج الاحتكاري، كما ظهر في قضية «شركة يو. اس. ستيل» (١٩٢٠). فقد أقام جي. بي. مورجان هذه الشركة العملاقة عن طريق الدمج، والتي سيطرت في ذروة نشاطها على ٦٠ بالمئة من السوق. لكن المحكمة العليا قضت بأن الحجم وحده لا يشكل جريمة. ففي تلك الفترة، كما هو الحال اليوم، ركزت المحاكم على السلوك المضاد للتنافس اكثر من تركيزها على البنية الاحتكارية البحتة.

أما أبرز علامة على أنشطة مكافحة الاحتكار المضادة لكبر حجم الشركة فكان قضية «الكوا» (Alcoa) في العام ١٩٤٥. فقد تمكنت هذه الشركة من السيطرة على حصة مقدارها ٩٠ بالمئة من سوق الالمنيوم، بوسائل لم تكن بحد ذاتها غير مشروعة. فقامت ببناء قدرات انتاجية، مستبقة نمو الطلب على الالمنيوم وحافظت على انخفاض الاسعار لتجنب حدوث منافسة،. وحاولت الحفاظ على حصتها الضخمة من السوق بجعل الدخول الى هذه الصناعة غير مربح بدلاً من القيام بأعمال مضادة للتنافس. ومع ذلك وجدت المحكمة أن شركة «الكوا» قد انتهكت قانون شيرمان، وقضت بأن القوة الاحتكارية حتى وان اكتسبت بطرق مشروعة، يمكن ان تشكل علة اقتصادية ويجب ادانتها. وخلال تلك الفترة، أخذت المحكمة تربط بنية السوق بالسلوك في السوق : «فقد أعلنت ان القوة الاحتكارية، وان كان سلوكها قانوني، تعتبر غير مشروعة».

التطورات الحديثة خلال العقود القليلة الماضية تراجع باطراد النمط المعادي للاحتكار في القرارات القضائية والنظرية الاقتصادية كالذي رأيناه في حالة شركة الكوا. وتكشف مراجعة لقضيتين حديثتين فحوى التفكير الحديث حول السياسة مكافحة الاحتكار.

قضية «AT & T». كان لشركة «أتي اند تي» حتى العام ١٩٨٣ سيطرة احتكارية فعلية على سوق الاتصالات. فقد سيطرت على أكثر من ٩٥ بالمئة من المكالمات الهاتفية بعيدة المدى. ومددت ٨٥ بالمئة من جميع الخطوط المحلية، وباعت معظم الاجهزة الهاتفية التي سوقت في الولايات المتحدة. وكان تجمع الشركات الذي تمتلكه أتي اند تي» – والتي كان يطلق عليه اسم «بيل سيستم» – يضم شركة مختبرات بيل التلفونية، وشركة ويسترن اليكتريك، علاوة على ٢٣ شركة عاملة.

ومنذ اختراع الهاتف في العام ١٨٧٦، قضت الشركة – التي أسسها الكسندر جراهام بيل – سنوات عدة في عراك مع الحكومة تتعلق بدعاوى مكافحة الاحتكار. ولم يكن لدعويين سابقتين رفعتهما الحكومة – بحجة مكافحة الاحتكار – سوى تأثير محدود على الشركة.

في العام ١٩٧٤، رفعت وزارة العدل الامريكية دعوى اخرى كانت لها آثار بعيدة المدى. حيث أصرت على ان شركة «أتي اند تي» قد : (١) منعت شركات الارسال بعيد المدى (مثل شركة ام سي أي) من ربط خطوطها مع مراكز (سنترالات) الهاتف المحلية؛ (٢) سدت الطريق امام صانعي المعدات الاخرى ومنعتهم من بيع ادوات الاتصال الى المكتتبين مع شركة بيل أو شركات بيل العاملة. وكانت الحجة المركزية القانونية والاقتصادية للحكومة هي أن شركة بيل قد استخدمت احتكارها الطبيعي لسوق الهاتف المحلي الخاضع للوائح التنظيمية لخلق سيطرة في أسواق الاجهزة الهاتفية والاتصالات بعيدة المدى.

اتخذت بيل خطين للدفاع. أولاً، انكرت الكثير من وقائع التهم أو دفعت بعدم صلتها بالقضية. ثانياً، ادعت ان نظام الهاتف في الولايات المتحدة هو الأفضل في العالم، والسبب بالتحديد هو ان

شـركـة بيل تمتلك، وتشـغل الجـزء الأعظم من نظام الهـاتـف في الولايات المتحدة. وفي تبرير مماثل لفرضية شومبيتر (انظر الفصل ١٠)، جادلت شركة «آتي اند تي» ان حجم شركة بيل، وأهدافها قد ساعد على تسريع التغيير التكنولوجي، وجعل احتكارها طريقة معقولة وكفؤة لادارة اعمال الهاتف.

فاجأت نهاية هذه القضية عالم الاعمال. فخوفاً من ان تنتهي القضية في غير صالح شركة بيل، قررت ادارتها الاتفاق على حكم مع الحكومة يلبي بشكل أساسي جميع الحلول التي اقترحتها الحكومة. فصفيت شركات بيل التي تشغل الهواتف المحلية (أو فصلت بشكل قانوني) عن شركة «آتي اند تي». وفي العام ١٩٨٤ أعيد تجميعها في سبع شركات اقليمية قابضة للهاتف. واحتفظت «آتي اند تي» بعمليات الاتصالات بعيدة المدى، علاوة على مختبرات بيل (مؤسسة البحوث) وشركة ويسترن اليكتريك (صانعة الاجهزة). وكانت النتيجة الصافية لكل ذلك انخفاضاً مقداره ٨٠ بالمئة في حجم نظام شركة بيل ومبيعاتها.

أطلق تفكيك نظام بيل نفساً ثورياً في صناعة الاتصالات. حيث أصبحت شركات الهاتف المحلية حرة في شراء معداتها من أي جهة تريد. وأصبح المستهلكون احراراً في الاختيار بين عدد من موفري خدمة الاتصالات البعيدة وعارضي الاجهزة والمعدات. وأصبحت شركة «آتي اند تي» تواجه منافسة حامية في سوق الاتصالات بعيدة المدى.

ربما كان الاهم من ذلك، تفجر التكنولوجيات الجديدة التي غزت اسواق الاتصالات التقليدية. فقد كسرت انظمة الهاتف النقالة الاحتكار الطبيعي لنظام الكسندر جراهام بيل المصنوع من أسلاك النحاس المجدولة، وقامت شركات الهاتف بتوحيد قواها لادخال الاشارات التلفزيونية إلى الهواتف المنزلية، وبدأت خطوط الالياف البصرية في العمل كخطوط فائقة السرعة في إيصال البيانات، حاملة كميات هائلة من البيانات الى مختلف ارجاء البلاد، وكافة انحاء العالم. وليس في وسع احد أن يجزم ما إذا كانت تلك التطورات التكنولوجية ستحدث بمثل هذه السرعة، وتصل الى ذلك المدى لو لم يجرِ تفتيت شركة بيل؛ لكن من الواضح أن الاحتكار ليس ضرورياً للتغيير التكنولوجي السريع.

قضية «أي بي أم». القضية الكبرى الثانية في مجال مكافحة الاحتكار التي جرت مؤخراً، هي دعوى الحكومة لتفتيت شركة «أي بي أم». رُفعت هذه الدعوى في العام ١٩٦٩. حيث اتهمت شركة أي بي ام «بمحاولة الاحتكار والاحتكار الفعلي... للحاسوبات الرقمية متعددة الاغراض». واتهمت الحكومة الشركة بأنها تستحوذ على حصة مسيطرة من السوق مقدارها ٧٦ بالمئة، وذلك في العام ١٩٦٧. أضف الى ذلك ادعت الحكومة ان الشركة قد استخدمت وسائل عدة لمنع الاخرين من منافستها، واشتملت الخطوات المزعومة المضادة للمنافسة الاتفاق على أسعار سرية، وخفض الاسعار بشكل مبالغ فيه، لعدم تشجيع الدخول الى الصناعة، وادخال منتجات جديدة بهدف خفض جاذبية منتجات الشركات الاخرى.

عارضت شركة أي بي أم دعوى الحكومة بقوة وعناد. وكان دفاعها الرئيسي هو ان الحكومة كانت تعاقب النجاح، وليس السلوك المضاد للمنافسة. والمعضلة الأساسية في هذ القضايا وردت بشكل بيّن وواضح في قضية الكوا : وهي «ان المنافس الناجح الذي دفع الى المنافسة يجب الا يهاجم حين يفوز». وقد ادعت شركة أي بي أم أن الحكومة تعاقب الشركة التي تنبأت بدقة، بالاحتمالات الهائلة لثورة الحاسوب، وسيطرت على الصناعة من خلال «مهاراتها المتفوقة، وبعد نظرها، ومثابرتها».

استمرت القضية دون أن يبت فيها، الى ان قرر المسؤول عن مكافحة الاحتكار في ادارة ريغان، ويليام باكستر، في العام ١٩٨٢ رد الدعوى لأنها «بلا أساس». وكانت مبررات الادارة هي أنه خلافاً لصناعة الاتصالات، فإن صناعة الحاسوب لا تخضع للوائح تنظيمية، وتخضع لقوى المنافسة في السوق. وقضى باكستر بأن هذه الصناعة تنافسية بطبيعتها، وان محاولات الحكومة لاعادة هيكلة سوق الحاسوب كانت على الاغلب ستضر بالكفاءة الاقتصادية اكثر مما تفيدها.

فما الذي ظهر وأُدرك بعد عقد من الزمان بالنسبة الى هاتين الشركتين العملاقتين ؟ مما يدعو للسخرية ان بقايا مجموعة شركات بيل ازدهرت في الواقع، في حين أن شركة أي بي ام التي كانت جبارة في وقت من الاوقات، هبطت بحدة سواء من ناحية حصتها في السوق أو قيمتها فيه. فمنذ العام ١٩٨٣ هبطت اسعار اسهم شركة أي بي أم بمقدار ٦٠ بالمئة، في حين ارتفعت اسهم «آتي اند تي» بمقدار ١٥٠ بالمئة، ويؤكد بعض اخصائيي التنظيم الصناعي ان التفكيك الاجباري الذي فرض على مجموعة شركات بيل، كان بالضبط نصيحة طبيب ماهر، جلب المزيد من الحيوية والمنافسة الى الصناعة، في حين أن ترك شركة أي بي ام كما هي، اتاح لها القيام بسلسلة من التخبطات جعلتها مؤسسة ضعيفة ومحبطة.

فما الذي قلل من شأن شركة أي بي ام ؟ وفقاً لاحد النقاد، كان خوفها من المجازفة، وعقليتها البيروقراطية، وغسلها لادمغة الموظفين، وفشلها في صنع منتجات مبتكرة تستبق رغبات المستهلكين، وعدم قدرتها على تكييف قوتها العاملة بالسرعة الكافية»[٣]. لقد نجت شركة أي بي أم من حروب مكافحة الاحتكار لتسقط بسبب عدم قدرتها على التكيف مع تغيرات السوق.

الدمج : القانون والممارسة

يمكن للشركات اكتساب سيطرة في السوق عن طريق النمو (إعادة استثمار الارباح وبناء معامل جديدة). لكن ثمة طريقة اسهل بكثير لاكتساب حصة في السوق، أو ببساطة لتصبح الشركة أكبر، وهو الاندماج مع شركة اخرى. وقد شهد عقد الثمانينات نشاطاً هائلاً في النمو عن طريق الدمج.

الدمج الافقي (**horizontal mergers**) – الذي يتم فيه جمع شركتين من الصناعة ذاتها (وهو ممنوع بموجب قانون كلايتون حين يحتمل أن يؤدي الدمج الى التقليل من المنافسة في الصناعة بقدر كبير). وتوضح السوابق القانونية والخطوط الارشادية المتعلقة بالدمج التي خطتها وزارة العدل الامريكية في العامين ١٩٨٢ و١٩٨٤ معنى النص التشريعي الغامض. فوفقاً لتلك الخطوط الارشادية تقسم الصناعات الى ثلاث مجموعات : الصناعات غير المركزة (unconcentrated)، ومعتدلة التركيز، وعالية التركيز. ودمج الشركات من المجموعتين الاخيرتين هو الذي تناهضه الحكومة حتى في حالة عدم استحواذ الشركات على حصة كبيرة من السوق. مثال ذلك، إذا كانت حصة احدى الشركات في صناعة عالية التركيز هي ١٠ بالمئة واشترت شركة حصتها من السوق ٢٫٥ بالمئة أو أكثر. فالأغلب ان تعارض وزارة العدل عملية الدمج تلك.

يحدث **الدمج العمودي** (**vertical mergers**) حين يتم الجمع بين شركتين تقومان بمرحلتين مختلفتين من مراحل الانتاج. وقد اتخذت المحاكم موقفاً متشدداً من الدمج العمودي. وكانت قلقة من احتمالات تقييد المنافسة نتيجة حصر التعامل إذا ما دمجت شركتين مستقلتين. ولم تولِ المحاكم اهتماماً كبيراً لاحتمالات تحسين الكفاءة بفضل العمليات المشتركة التي تتم من خلال الدمج العمودي.

وقد غيرت ادارة الرئيس ريغان الخطوط الإشادية للدمج، كجزء من حملة الحكومة لخفض التدخل. وقد خفضت الخطوط الارشادية الجديدة الكثير من القيود الخاصة بالدمج الافقي والعمودي. ويعتقد العديد من الاقتصاديين بأن تلك التغيرات، كانت وراء الموجة العظيمة من عمليات الدمج والشراء التي تمت خلال عقد الثمانينات.

ثمة نوع ثالث مركب يطلق عليه **الدمج المختلط** (**conglomerate mergers**)، والذي يجمع بين قطاعات اعمال لا علاقة بينها. وفي عمليات الدمج المختلط قد تقوم شركة للكيماويات أو الفولاذ بشراء شركة للنفط. ويؤكد منتقدو الدمج المختلط على نقطتين : أولاً : لاحظوا أن تركيز الاصول في الشركات الكبرى قد نمى بشكل مطرد خلال هذا القرن، ويعود ذلك بشكل جزئي الى عمليات الدمج. وتشير البيانات الى ان حصص الموجودات في أكبر ٢٠٠ شركة مساهمة امريكية قد ارتفعت من حوالي الثلث في العام ١٩١٠ الى ٦١ بالمئة في العام ١٩٨٤. وقد نبه ازدياد التوجه الى تركيز الاصول العديد من علماء الاقتصاد وصناع السياسة، بما في ذلك لجنة التجارة الفدرالية، والتي ألمحت قبل بضع سنين الى أن «الشركات المساهمة العملاقة ستستولي في نهاية الامر على البلد كله». إلا أن علماء الاقتصاد اشاروا أيضاً الى أن ازدياد تركيز الاصول لا يعني بالضرورة أن قوة السيطرة في السوق في كل صناعة على حده قد ازدادت أيضاً. فقد تزيد الحصة من الاصول لان شركة ضخمة قد بدأت تغزو اسواق شركات اخرى. فحين اشترت شركة «دو بونت» شركة النفط الضخمة «كونكو»، أو حين اشترت شركة صناعة السجائر «فيليب موريس» شركة جنرال فودز، ارتفع تركيز الاصول لكن درجة التنافس الفعلي ارتفعت في الصناعات ذات العلاقة.

النقطة الثانية التي أبرزها منتقدو الدمج المختلط هي أن الكثير من تلك التجمعات لا تخدم اي هدف اقتصادي. ويقولون انها ببساطة اشبه بلعبة بوكر تدور في غرفة مجلس الادارة لتسلية المديرين الضجرين من الاشراف على عمليات تصنيع الفولاذ والمواد الكيماوية المملة. والواقع ان ثمة قدر من الحقيقة هنا. فما هو الشيء المشترك بين صناعة الطائرات وتعليب اللحوم؟ أو الآلات الكاتبة وحبوب منع الحمل؟ أو تأجير الحاسوبات مع عمليات نقل الركاب بالحافلات؟

لكن للدمج المختلط من يؤيده أيضاً. ويجادل الاقتصاديون بأن عمليات الدمج تلك تجلب للشركات المتخلفة ادارة عصرية جيدة، وان عمليات شراء الشركات مثل الشركات المفلسة، تمثل الطريقة الاقتصادية لازالة الاغصان الميتة في الصراع الاقتصادي من اجل البقاء. لكن ليس هناك اجماع على حسنات أو سيئات الدمج المختلط. ولم تثبت اية دراسة وجود مكاسب أو تكاليف رئيسية له، لذلك ربما كانت افضل سياسة تجاهها هي البقاء متيقظين لعمليات الدمج المختلط.

قوانين مكافحة الاحتكار والكفاءة

خلال حقبة عقد الثمانينات المحافظة، ابتعدت قوانين مكافحة الاحتكار عن رسالتها، وهي «وضع حدّ للتجمعات الضخمة لرأس المال بسبب انعدام حيلة الافراد امامها»، (وهذا اقتباس من قرار المحكمة في قضية شركة الكوا)، وبدلاً من ذلك، وجهت قوانين مكافحة الاحتكار نحو هدف تحسين الكفاءة الاقتصادية. إذا كان الحجم الكبير كفؤاً. فيجب أن يسود.

فما الذي أوجب التغيير في المواقف تجاه سياسة مكافحة الاحتكار ؟ يعود ذلك جزئياً، الى التطورات التكنولوجية في

---

(3) Paul Carroll, "Big Blues : The Unmaking of IBM (New York, Crown, 1993).

البحوث الاقتصادية. اكتشف علماء الاقتصاد ان الاداء لا يرتبط على الدوام بالبنية. فقد أثبتت بعض الشركات الضخمة (آتي اند تي، ودو بونت، وبوينغ، مثلاً)، وبعض الاسواق ذات التركيز العالي (الحاسوب، والاتصالات، وصناعة الطائرات) انها من الصناعات الاعلى أداءً فيما يتعلق بالتجديد ونمو الانتاجية. وفي حين تنص النظرية الاقتصادية على ان الاحتكار يحافظ على ارتفاع الاسعار، تشير التجارب التاريخية الى أن أسعار الصناعات عالية التركيز تتراجع غالباً بسرعة مقارنة بالصناعات الاقل تركيزاً. وفي الوقت نفسه، تبدى بعض الصناعات غير المركزة، كالزراعة مثلاً، أداءً قوياً وليس ثمة قانون ثابت يربط البنية بالأداء.

فكيف يمكننا تفسير هذه المفارقة ؟ يستشهد بعض علماء الاقتصاد بفرضية شومبيتر. من المؤكد أن الشركات في الصناعات المركزة تحصد أرباح الاحتكار. لكن حجم السوق يعني أن في وسع الشركات الضخمة ان تخصص الكثير من عائداتها لاستثمارات البحث والتطوير. وهذا يفسر المستويات العالية من البحث والتطوير، والتغيير التكنولوجي السريع في الصناعات المركّزة. فإذا كان التغيير التكنولوجي ينبع من المؤسسات الكبيرة، – كما يدعي شومبيتر – عندها سيكون من الحمق ذبح تلك الأوزات العملاقة التي تبيض مثل تلك البيضات الذهبية. وقد عبر عن وجهة النظر هذه بشكل جيد ليستر ثورو، عميد «مدرسة سلون للإدارة في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا» حيث قال : «ان الملايين التي انفقت على قضية أي بي ام (سابقة الذكر) كان من الممكن انفاقها بشكل افضل لو أعيد استثمارها في البحث والتطوير والمحافظة على شركة الحاسوب الاولى في أمريكا».

الاندفاعة الثانية لسياسة مكافحة الاحتكار الجديدة نبعت من مراجعة وجهات النظر حول طبيعة المنافسة. ومع أخذ كل من الأدلة التجريبية والمراقبة العلمية، توصل العديد من علماء الاقتصاد الى الايمان ان المنافسة الشديدة ستحدث حتى في الأسواق عالية التركيز، طالما ان التواطؤ ممنوع بحزم. وهذا ما تؤكده كلمات ريتشارد بوزنر، استاذ القانون سابقاً، والقاضي الفدرالي حالياً، الذي قال :

> الافعال الوحيدة التي تعتبر احادية الجانب، والتي تمكن الشركات من الحصول على قوة احتكارية، او الاحتفاظ بها هي ممارسات مثل اقتراف جريمة الاحتيال او نسف مصنع الجهة المنافسة، والاحتيال، واستعمال القوة هما بشكل عام يخضعان لعقوبات مناسبة بموجب تشريعات اخرى[٤].

وحسب وجهة النظر هذه، فإن الهدف المنطقي الوحيد لقوانين مكافحة الاحتكار يجب أن يكون استبدال التشريعات السارية بمجرد منع «الاتفاقات» – سواء منها الصريح أو الضمني – والتي تقيد المنافسة بشكل معقول.

ثالثاً، جاء التحول ضد التطبيق الحازم لمكافحة الاحتكار من التحرك في اتجاه وجهات النظر الاقتصادية القائلة بحرية العمل خلال حقبة ادارة ريغان. وقد استوحي هذا الموقف من قبل مؤيدي المدرسة الشيكاغوية، والتي تقول ان معظم قوى الاحتكار ناتجة عن تدخل الحكومة. ووفقاً لوجهة النظر هذه فإن التجمعات الكبرى لقوى الاحتكار تكمن في المجالات التي تحميها اجازات الحكومة. وتشمل الامثلة المهمة التي تؤكد وجهة النظر هذه اللوائح التنظيمية والقواعد الاقتصادية (انظر الجدول ١٨ – ١) في مجالات مختلفة مثل التجارة الخارجية، إضافة الى استثناء نقابات العمال من قوانين مكافحة الاحتكار، والحماية الاحتكارية التي تمنحها قوانين براءات الاختراع، وحواجز الدخول الى المهن، وتقييد الرعاية الصحية. ومن المدافعين عن وجهة النظر التي تدعو الى «حرية العمل» جيمس ميلر، الرئيس السابق للجنة التجارة الفدرالية، والذي غالباً ما يتبنى افكار ادم سميث، وهو يجادل بأن خفض اللوائح التنظيمية قد يحسن المنافسة.

السبب الاخير لتقليل فعالية سياسة مكافحة الاحتكار تكمن في ازدياد التعرض للمنافسة الاجنبية. فمع اكتساب المزيد من الشركات الاجنبية موطيء قدم لها في الاقتصاد الامريكي، فإنها تميل الى التنافس بشراسة، للحصول على حصة من السوق، وغالباً ما تقلب انماط البيع القائمة وطريقة التسعير الدارجة. ومع ازدياد مبيعات السيارات اليابانية، فقد تلاشى ذلك التعايش العذب بين شركات صناعة السيارات الامريكية الثلاث الكبرى. ويعتقد الكثيرون من علماء الاقتصاد ان التهديد الذي تمثله المنافسة الاجنبية هو اداة لفرض الانضباط على السوق اقوى بكثير من أية قوانين مضادة للاحتكار. والحقيقة أن ثمة اناس كُثْر يعتقدون ان قوانين مكافحة الاحتكار، هي عقبة في طريق قيام قطاعات الاعمال الامريكية بالمنافسة بكفاءة في الخارج، لانها تمنع المشاريع والعمليات المشتركة.

هل يمكن للسياسات المتساهلة في مكافحة الاحتكار لحقبة ريغان – بوش ان تدوم ؟ لا يمكن لأحد أن يتنبأ بتوجهات المواقف المستقبلية تجاه الشركات الضخمة. وعلى اية حال، فان الحجج التي تدعم وجهة النظر التي تستهدف الكفاءة يتقاسمها الاقتصاديون والمحامون من مختلف المشارب السياسية، وحيث أن من المستبعد أن تتغير شدة المنافسة الاجنبية، فإن العودة الى ذلك الحماس الشديد لتحطيم الاحتكارات الذي ساد في اعوام سابقة يبدو مستبعداً في المستقبل القريب.

---

(٤) ريتشارد آ. بوزنر «قانون مكافحة الاحتكار : من منظور اقتصادي» (مطبعة جامعة شيكاغو، شيكاغو، ١٩٧٦) ص ٢١٢» كان لكتابات بوزنر – مع كتابات روبرت بورك، ووليام لاندر ووليام باكستر – تأثير عظيم على بلورة الاجواء الجديدة لفكر مكافحة الاحتكار.

ملخص

أ – تنظيم الاعمال : النظرية والتطبيق

١ – تشتمل اللوائح التنظيمية على قرارات حكومية تفرض على الشركات تغيير سلوكها في العمل. وتشير اللوائح التنظيمية الاقتصادية الى السيطرة على الاسعار، والانتاج، وشروط الدخول والخروج الى الصناعة، ومستويات الخدمة في صناعة معينة؛ وتشتمل اللوائح التنظيمية الاجتماعية على قواعد تهدف الى تصحيح النقص في المعلومات والمؤثرات الخارجية، خاصة تلك التي تمس الصحة والسلامة والبيئة.

٢ – وجهة النظر المعيارية عن اللوائح هي ان تدخل الحكومة يكون مناسباً حين يكون ثمة فشل رئيسي في السوق. ويشمل ذلك وجود سيطرة قوية في سوق احدى الصناعات؛ عدم ملائمة المعلومات المعطاة للمستهلكين والعمال؛ والمؤثرات الخارجية مثل التلوث. وقد طور علماء الاقتصاد نظرية ايجابية حول اللوائح التنظيمية والتي غالباً ما يكون هدفها خدمة الشركة التي وقع عليها التنظيم، والتي تتعزز مصالحها بإستبعاد المنافسين المحتملين.

٣ – اقوى دعاوى استخدام اللوائح التنظيمية الاقتصادية نجدها في الاحتكارات الطبيعية. ويقع الاحتكار الطبيعي حين يهبط معدل التكاليف مع كل مستوى من المخرجات، بحيث يتم التنظيم الاكفأ للصناعة من خلال حصر الانتاج في شركة واحدة. وثمة صناعات قليلة تلبي هذا الشرط اليوم – ربما كانت المرافق العامة مثل الكهرباء والماء فقط.

٤ – في حالة الاحتكار الطبيعي، تنظم الحكومات أسعار وخدمات الشركات الخاصة . تقليدياً، كان تنظيم الحكومة للاحتكار يتطلب تحديد السعر حسب معدل تكلفة الانتاج. وقد يتطلب التنظيم المثالي أن يكون السعر مساوياً للتكلفة الحدّية، لكن هذه الطريقة ليست عملية هنا لأن ذلك قد يتطلب أن تقوم الحكومة بدعم المحتكر ماليا.

٥ – نظراً لشدة القوى المنافسة من الأسواق العالمية الاخرى، فإن اللوائح التنظيمية الاقتصادية اليوم لا تطبق إلا على عدد قليل من الصناعات. وحركة خفض القيود التنظيمية التي ظهرت في السبعينات خفضت نطاق اللوائح التنظيمية الاقتصادية بقدر كبير، مما أعطى مكاسب لصناعات مثل صناعة الخطوط الجوية.

ب – سياسة مكافحة الاحتكار

٦ – سياسة مكافحة الاحتكار، التي تمنع السلوك المناهض للمنافسة، وتمنع البنى الاحتكارية، هي الطريقة الاساسية التي تحد السياسة العامة بواسطتها من مساوىء السيطرة في السوق والتي تمارسها الشركات الضخمة. وقد انبثقت هذه السياسة من تشريعات مثل قانون شيرمان (١٨٩٠) وقانون كلايتون (١٩١٤). والأهداف الرئيسية لمكافحة الاحتكار هي : (أ) منع الأنشطة المناهضة للمنافسة (والتي تشمل الاتفاق على تثبيت السعر أو اقتسام المناطق؛ والتمييز في السعر؛ والاتفاقات السرية)، (ب) تفتيت البنى الاحتكارية. ووفقاً للنظرية القانونية المعاصرة، فإن هذه البنى هي تلك التي تحظى بسيطرة قوية في السوق (حصة كبيرة من السوق) وتقوم بأعمال مناهضة للمنافسة.

٧ – علاوة على الحدّ من سلوكيات الشركات القائمة، تمنع قوانين مكافحة الاحتكار عمليات الدمج التي قد تقلل من المنافسة. والمصدر الرئيسي للقلق اليوم هو الدمج الافقي (ما بين شركات من الصناعة ذاتها)، في حين ثمة ميل للتسامح في عمليات الدمج العمودي والمختلط.

٨ – تأثرت سياسة مكافحة الاحتكار تأثراً عظيماً بالفكر الاقتصادي خلال العقدين الاخيرين. ونتيجة لذلك ركزت سياسة مكافحة الاحتكار خلال عقد الثمانينات، بشكل كامل تقريباً، على تحسين الكفاءة، في حين تجاهلت القلق الشعبي السابق من ضخامة حجم الشركات بالذات. علاوة على ذلك، يعتقد الكثيرون أنه مع ازدياد منافسة المنتجين الاجانب وخفض القيود التنظيمية على الصناعات، اليوم يتوجب على سياسة مكافحة الاحتكار ان تركز أولاً على منع الاتفاقات التواطئية مثل تثبيت السعر.

مفاهيم للمراجعة

التنظيم

– نوعان من اللوائح التنظيمية، القيادة والسيطرة، الحوافز الاقتصادية
– اللوائح الاقتصادية مقابل الاجتماعية
– الاحتكار الطبيعي
– حركة خفض القيود التنظيمية

– أسباب التنظيم :
قوة السيطرة في السوق
المؤثرات الخارجية
قصور المعلومات
– نظرية مجموعة المصالح في اللوائح التنظيمية

سياسة مكافحة الاحتكار

– قوانين شيرمان، وكلايتون، ولجنة التجارة الفدرالية
– المنع من اجل المنع مقابل «تحكيم المنطق»
– الدمج : العمودي، والافقي، والمختلط
– سياسة مكافحة الاحتكار التي هدفها الكفاءة

أسئلة للمناقشة

١ - ما هي الاسلحة الرئيسية التي تمتلكها الحكومة لكبح قوى الاحتكار؟ اذكر نواحي القوة والضعف في كل سياسة.

٢ - راجع نتائج التسعير الثلاثة في الشكل ١٨ - ٢. هل يمكنك التفكير في صعوبات تطبيق السعر المنظم المثالي؟ [تنويه : من أين تحصل الدولة على ايراداتها؟ هل من السهل قياس التكلفة الحدّية (ت ح) ؟] وبالمثل، هل يمكنك التفكير في أسباب أن العديد من علماء الاقتصاد يفضلون النتائج غير الخاضعة للوائح التنظيمية على الخاضعة لها؟ (تنويه : ماذا يحدث إذا كان س أ (سعر الاحتكار) اعلى بكثير من س ت (السعر الخاضع للتنظيم)؟ وماذا يحدث إذا كانت نظرية مجموعة المصالح في التنظيم تقلقك؟).

٣ - ارسم مخططاً لنظرية مجموعة المصالح في التنظيم. من هم العارضون والطالبون للوائح التنظيمية ؟ ما هو «السعر» و «الكمية» في هذ السوق؟ ما السبب في أن تشبيه الاصوات بالدولارات ليس دقيقاً؟

٤ - «مايكروسوفت شركة البرامجيات الضخمة، ليست سيئة لمجرد انها ضخمة». ناقش ذلك، مع الرجوع بشكل خاص الى تطبيق قوانين مكافحة الاحتكار على الشركات الضخمة.

٥ - تفحص منحنيات التكلفة والطلب في الشكل ١٨ - ١. وبإستخدام تلك المنحنيات، اشتق سعر الاحتكار ومخرجاته. قارن ذلك مع السعر والناتج المثالي الخاضع للوائح التنظيمية اشرح الفرق بين الاثنين.

٦ - ثمة منهجان مهمان لمكافحة الاحتكار هما «البنية»، و«السلوك». يهتم الاول ببنية الصناعة فقط (مثل تركيز الصناعة)، ويهتم الثاني بسلوك الشركة (مثل تثبيت الاسعار).

أ - راجع مختلف التشريعات والحالات لمعرفة أيها له علاقة بالسلوك وأيها له علاقة بالبنية. وماذا عن خطوط عقد الثمانينات الارشادية الخاصة بالدمج ؟.

ب - ما هي مزايا ومساوىء كل واحد من هذه المناهج ؟

٧ - ضع قائمة بالصناعات التي تشعر أنها مرشحة لان تسمى «احتكاراً طبيعياً»، ثم راجع مختلف استرتيجيات التدخل لمنع تعظم قوة الاحتكار. ما الذي يمكن ان تفعله بالنسبة الى كل صناعة في قائمتك.

٨ - أثبت ان شركة احتكارية غير خاضعة للوائح تنظيمية هدفها تحقيق أقصى ربح لن تعمل ابداً في منطقة عدم المرونة السعرية منحنى طلبها. بيّن كيف أن اللوائح يكن أن تدفع المحتكر الى الجزء غير المرن من منحنى طلبه. ماذا سيكون تأثير الزيادة في سعر محتكر خاضع للوائح على الايرادات والأرباح حين يكون عاملا في (أ) الجزء المرن من منحنى الطلب، (ب) الجزء غير المرن من منحنى الطلب، و (جـ) الجزء ذو المرونة الوحدية من منحنى الطلب ؟.

الفصل ١٩

الموارد الطبيعية والاقتصاديات البيئية

من الأرض الى الأرض، ومن الرماد الى الرماد، ومن التراب الى التراب

تأبين مسيحي

قد لا يختلف إثنان في ان الهواء النظيف، والماء النظيف، والأرض التي لم يتم افسادها، هي أهداف يتمناها الجميع. لكن ما مدى استعدادنا للدفع تحقيقاً لتلك الاهداف؟ وما هو التهديد الذي تواجهه البشرية والذي يمثله عدم احترامنا لحدود بيئتنا الطبيعية؟

في أقصى احد الجانبين نجد الفلسفة البيئية عن الحدود والمخاطر. وحسب وجهة النظر هذه، تهدد الانشطة البشرية بتمزيق الشبكة الطبيعية المعقدة التي تنظم العلاقة ما بين الكائنات الحية وبيئتها، وثمة عواقب غير مقصودة تهدد باكتساح الابداع البشري، ويجب أن نكون على حذر دائماً مخافة ان ينهار الحاجز ونغرق في بحار عاتية. ويعبر عالم الاحياء البارز، من جامعة هارفرد، إي. او. ويلسون عن وجهة النظر البيئية هذه في تحذيره المتشائم حيث يقول :

> المبدأ البيئي... يرى في البشرية صنفاً بيولوجياً يعتمد بشكل وثيق على عالمه الطبيعي... والكثير من المصادر الطبيعية الحيوية للأرض على وشك النفاد، وكيمياؤها الجوية تتردى، وقد زاد سكانها من البشر بشكل ينذر بالخطر. فالأنظمة التي تحكم علاقة الكائنات الحية بمحطيها والتي هي منبع البيئة الصحية قد تردت بشكل لا رجعة عنه... وانا متطرف بما يكفي لأن آخذ بمنتهى الجدية السؤال الذي بات يتكرر بشكل متزايد : هل لدى البشرية ميول انتحارية ؟ [1]

يقول الذين يؤمنون بهذه الصورة المتشائمة ان على البشر ممارسة تنمية اقتصادية «يمكن ان تدوم» وان يتعلموا كيف يتعايشون مع ندرة مواردنا وبخلاف ذلك فسوف نعاني من القلة والعواقب التي لا يمكن اصلاحها.

في أقصى الجانب الاخر نجد «المؤمنين بالوفرة» الذين يعتقدون اننا ما زلنا بعيدين جداً عن استنفاد مواردنا الطبيعية، او الامكانيات التكنولوجية. في وجهة النظر المتفائلة والبهيجة هذه، يمكننا التطلع قدماً الى تنمية اقتصادية، ورفع لمستوى المعيشة لا حدود لهما، وستمكن البراعة البشرية الانسان من التغلب على أية مشاكل بيئية. فإذا ما نفد النفط، فإن لدينا الكثير من الفحم واليورانيوم، فإن لم تفي بالغرض، فإن رفع الاسعار سوف يدفع الى استنباط تقنيات جديدة. وحسب وجهة النظر هذه، فإن التكنولوجيا، والتنمية الاقتصادية، وقوى السوق هي المنقذة، وليست المؤذية.

الحقيقة، ان الانسان يعتدي على البيئة منذ اجيال. تاريخياً، حدث التعدي الرئيسي حين انتقل الانسان الى العيش في مستوطنات ، وحول الغابات الى مزارع، وبدأ في تربية النباتات والحيوانات المنزلية. لكن ذلك التحول الكمي يبدو باهتاً امام الهندسة الحيوية الكاسحة، والتصحر، واستخراج الموارد المعدنية والنباتية من الأرض.

وتثير كل هذه النقاط القلق العميق الذي عبر عنه ويلسون واخرون. وبشكل عام، يقف علماء الاقتصاد في موقع وسط بين المتطرفين من حماة البيئة والمؤمنين بالوفرة، ويشيرون الى أهمية الجمع بحكمة ما بين قوى السوق، وتدخل الحكومة كمفتاح لمواصلة تحسين مستويات المعيشة، والحفاظ على البيئة في آن واحد.

---

(1) Edward O. Wilson, "Is Humanity Suicidal?" The New York Times Magazine, May 30, 1993, p. 27.

مـالثوس وعلم التشاؤم

الخوف من الشـهيـة الشرهـة الناجمـة عن التكاثر البشـري هو المصدر الرئيسي كثير من القلق المتعلق بالبيئة، كما توحي بذلك الفقرة المقتبسة عن ويلسون في بداية هذا الفصل. خذ مثلاً هذه الفقرة من كبريات الصحف العلمية العالمية :

> قبل كل شيء، من المهم ان نعرف ان الاذى الاساسي هو العدد الزائد عن الحدّ من السكان. في الايام الطيبة الخالية... كان هناك في الحقيقة جوع، ومعاناة، وخيول وعربات تساهم في التلوث، ومدافيء تلفظ السخام من الفحم الطري المحترق، وماء ملوث بكائنات دقيقة. وكان البشر قلة قليلة، والأرض واسعة جداً، بحيث يمكن استيعاب هذا الاذى من دون أية عواقب خطيرة. وهذا لم يعد صحيحاً بالنسبة لوقتنا الحاضر[٢].

يتعلق نصف هذا الطرح بمصادر التلوث والمشاكل البيئية الاخرى وهو موضوع سنتحدث عنه في القسم ب. ويتعلق النصف الاخر بسلوك السكان من البشر الذي نتناوله في هذا القسم.

يعود تاريخ التحليلات الاقتصادية المتعلقة بالسكان الى المبجل ت. ر مالثوس (T. R. Malthus). وقد طور وجهات نظره في أثناء مناقشة اراء والده «الكمالية» على مائدة الافطار من ان الجنس البشري يتحسن على الدوام. في النهاية، استثير الابن لدرجة انه كتب «مقالاً حول مبدأ السكان» (١٧٩٨). وقد أصبح ذلك أفضل الكتب مبيعاً في حينه وكان له تأثير على تفكير الناس في مختلف انحاء العالم بالنسبة للسكان والنمو الاقتصادي.

بدأ مالثوس بملاحظة بنجامين فرانكلين القائلة بأن السكان يميلون لأن يتضاعفوا كل ٢٥ سنة، أو ما يقارب ذلك، في المستعمرات الامريكية حيث الموارد وافرة. فافترض توجهاً عاماً بالنسبة للسكان بأن يستمروا في التزايد – ما لم يصطدموا بنقص في الامدادات الغذائية – تزايداً مركباً (أُسيّاً) (exponentially) أو على شكل متوالية هندسية. وبالتالي، فإن عدداً من السكان يتضاعف في كل جيل – ١، ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢، ٦٤، ١٢٨، ٢٥٦، ٥١٢، ١٠٢٤... – سيتضخم لدرجة لن يكون هناك متسع في العالم لمجرد بقاء الناس واقفين.

(٢) مجلة «العلم»، ايلول ١٠، ١٩٩٣، ١٣٧١.

تطبيقات اقتصادية : الفائدة المركبة والنمو الأُسيّ. *الفائدة المركبة والنمو الأُسيّ من الادوات المهمة في الاقتصاد. ويحدث النمو الأُسيّ (أو الهندسي) حين يتزايد احد المتغيرات بمعدل نسبي ثابت من فترة لاخرى. وبالتالي، إذا كان لدينا ٢٠٠ شخص من السكان يزدادون بنسبة ٣ بالمئة سنوياً، فإن العدد يساوي ٢٠٠ في السنة صفر، و ٢٠٠ x ١٫٠٣ في السنة الاولى، و٢٠٠ x ١٫٠٣ x ١٫٠٣ في السنة الثانية، و٢٠٠ x (١٫٠٣)^{٣} في السنة الثالثة، ٢٠٠ x (١٫٠٣)^{١٠} في السنة العاشرة، وهلم جرا.*

وحين تستثمر النقود بشكل متواصل، فإنها تكسب فائدة مركبة، أي ان هناك فائدة تكتسب على الفائدة السابقة. والنقود التي تكتسب بفائدة مركبة تزداد حسب متوالية هندسية. ومن الحسابات المحيّرة تحديد ما كانت ستؤول اليه قيمة الـ ٢٤ دولاراً التي تلقاها الهنود الحمر ثمناً لجزيرة مانهاتن لو أنها اودعت بفائدة مركبة في ذلك الحين وبقيت حتى اليوم. افرض ان هذا المبلغ قد أودع كوقف بفائدة مقدارها ٦ بالمئة سنوياً منذ العام ١٦٢٤، فإنه سيساوي ٥٩ بليون دولار في العام ١٩٩٥.

ومن القواعد المفيدة ذات العلاقة بالفائدة المركبة «قاعدة الـ ٧٠» (rule of 70)، والتي تنص على ان مقداراً من النمو معدله س في السنة سيتضاعف خلال ٧٠/س سنة. مثلاً، جماعة بشرية تزيد بمعدل ٢ بالمئة سنوياً سوف تتضاعف خلال ٣٥ سنة، وبالتالي إذا استثمرت اموالك بفائدة مقدارها ٧ بالمئة سنوياً، فإنها سوف تتضاعف كل ١٠ سنوات.

بعد الاستشهاد بالفائدة المركبة، كان لدى مالثوس ورقة اخرى يلعبها. هي شيطان تناقص العوائد. فقال انه وبسبب كون مساحة الأرض ثابتة ومدخلات العمالة تواصل النمو، فإن الطعام سيميل الى النمو حسب متوالية حسابية وليس متوالية هندسية. (قارن ١، ٢، ٣، ٤... مع ١، ٢، ٤، ٨...) وخلص مالثوس الى النتيجة الكئيبة التالية :

> حيث أن السكان يتضاعفون، ثم يتضاعفون، فإنه يبدو وكأن الأرض تتنصف وتتنصف مجدداً في حجمها – الى ان تتقلص في نهاية الامر الى درجة تنخفض فيها امدادات الطعام الى مستوى أدنى من المستوى الضروري للحياة.

وحين يطبق قانون تناقص العوائد على عرض كمية ثابتة من الأرض، فإن انتاج الطعام لن يجاري معدل نمو السكان حسب متوالية هندسية.

الان، لم يقل مالثوس ان السكان سيزدادون بالضرورة حسب متوالية هندسية. فذلك هو التوجه ان لم تضبط الامور. وقد وصف الكوابح التي تعمل في مختلف الازمنة والامكنة لابقاء عدد السكان منخفضاً. وتراجع مالثوس في كتاباته الاخيرة، التي لم تحظ برواج كبير، عن مذهبه المتشائم ذاك، معرباً عن امله بأن يتم إبطاء النمو السكاني عن طريق خفض معدلات الولادة، بدل أن يتم ذلك عن طريق الأوبئة، والمجاعة، والحرب.

يبين هذا التطبيق المهم لقانون تناقص العوائد الاثر العميق الذي يمكن لنظرية بسيطة ان تفعله. لقد كان لأفكار مالثوس اصداء واسعة. فقد استخدم كتابه لدعم وجهة نظر كانت قائمة وتهدف الى مراجعة القوانين الانجليزية المتعلقة بالفقر. فبتأثير من كتابات مالثوس جادل الكثيرون بضرورة جعل الفقر مزعجاً بأكبر قدر ممكن. وساندت اراءه الحجة القائلة بأن نقابات العمال لا تستطيع تحسين رفاهية العمال (بدعوى ان أية زيادة في أجورهم لم تفعل شيئاً سوى أنها ستجعلهم يتكاثرون الى ان يتردوا جميعاً الى معيشة أشد فقراً).

وما زال شبح مالثوس يعاود الظهور في اقتصاديات «يوم القيامة». مثل دراسة مشهورة في الحاسوب بعنوان «حدود النمو»، وتكملتها التي ظهرت في العام ١٩٩٢ بعنوان «أبعد من الحدود»[٣] وتبدو هذه التنبؤات المالثوسية المعاصرة اكثر تشاؤماً من تنبؤات الاب المؤسس :

> إذا استمرت التوجهات الحالية في معدلات نمو سكان العالم، والتصنيع، والتلوث، ومشاكل الغذاء، واستنزاف الموارد، دون تغيير، فإن الحدود القصوى للنمو على هذا الكوكب سيتم الوصول اليها خلال المئة سنة القادمة. وستكون النتيجة الأرجح لذلك تردياً مفاجئاً لا يمكن السيطرة عليه في السكان وفي القدرة الصناعية[٤].

تنبؤات مالثوس الخاطئة رغم الدراسات الاحصائية الدقيقة التي اجراها مالثوس، فإن العالمين بالديموغرافيا اليوم يعتقدون انها مبالغة في تبسيط الامور، ففي معرض مناقشته لتناقص العوائد، لم يتوقع مالثوس اطلاقاً المعجزة التكنولوجية للثورة الصناعية. كما لم يتنبأ بأن النمو السكاني لدى الدول الغربية سوف يبدأ في التراجع بعد العام ١٨٧٠ مع بدء ارتفاع مستويات المعيشة والازدياد السريع في الاجور.

في القرن الذي تلا عصر مالثوس، وسع التقدم التكنولوجي حدود امكانيات الانتاج في دول اوروبا الغربية وامريكا الشمالية. والحقيقة أن التغيير التكنولوجي قد حدث بسرعة، بحيث أن الانتاج تجاوز الزيادة في عدد السكان، مما نجم عنه ارتفاع في الاجور الحقيقية. الا ان بذور الحقيقة في مذهب مالثوس ما تزال مهمة لفهم سلوك السكان في الهند، واثيوبيا، ونيجيريا، وأماكن اخرى في العالم حيث ما زال السباق مستمراً وحتى اليوم ما بين تزايد عدد السكان وتوفير امدادات كافية من الطعام.

السكان، والتلوث، و مستويات المعيشة

لا شك ان زيادة عدد السكان من البشر ليس صحياً بالنسبة للأشجار، والأرانب، واحراش المستنقعات التي يتوجب عليها ان تفسح المكان لبناء المدن وغير ذلك من اشكال التطور البشري. هل صحيح ما يدعيه المالثوسيون المعاصرون ان المناطق الاكثر كثافة بالسكان هي الاكثر تعاسة؟ وهل النمو الاقتصادي والتصنيع هو الطريق الى تدمير البيئة؟

لا يمكننا قراءة مثل هذه النتيجة البسيطة في سجلات التاريخ. ويبين الشكل ١٩ - ١ الكثافة السكانية ودخل الفرد بالاضافة الى الخط الممثل للاتجاه العام وذلك بالنسبة للبيانات في ٧٢ دولة رئيسية. الحقيقة ان الدول التي لديها كثافة سكانية اكبر تميل لان يكون لديها مستوى معيشة أعلى وليس أدنى.

ماذا بشأن السكان والصحة البشرية؟ بشكل عام، بينت الدراسات التي اجراها البنك الدولي وبكل وضوح ان صحة البشر ترتبط ارتباطاً وثيقاً بدخل الفرد، علاوة على ذلك ان أهم المؤشرات على تردي البيئة ، وعدم الوقاية الصحية، والمياه غير الصالحة للشرب، نجدها في الدول الاكثر فقراً. وأحد أهم الدارسين للعلاقة ما بين السكان، والتطور الاقتصادي، والتلوث، هو وليفرد بيكرمان من جامعة اكسفورد الذي لخص ما وصل اليه كالتالي :

> إن مشاكل البيئة المهمة لحوالي ٧٥ بالمئة من سكان العالم الذين يعيشون في دول نامية هي مشاكل محلية تتمثل في الحصول على مياه شرب نقية أو وقاية صحية مقبولة، وفي تردي اوضاع المدن. أضف الى ذلك، ثمة دليل واضح على ان... أفضل طريقة - وربما هي الطريقة الوحيدة - للحصول على بيئة جيدة في معظم الدول، هي أن تصبح غنية[٥].

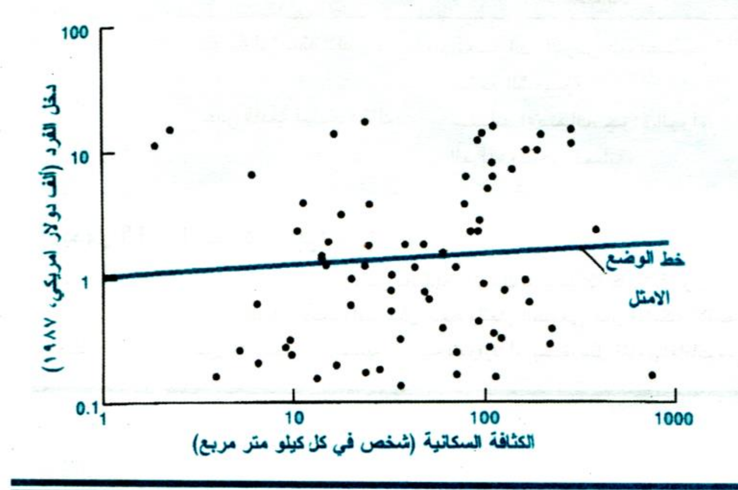
فماذا عن البيئة والأنظمة الاقتصادية البديلة ؟ قد تعتقد ان اقتصاداً ذا تخطيط مركزي قد يتجنب

---

(3) Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, & Jorgen Randers, "The Limits to Growth" (Potomac, 1972) and "Beyond the Limits" (Chelsea Green Publishing Company, Post Mills, Vt. 1992).

(4) "The Limits to Growth" p. 23.

(5) Wilfred Beckerman, "Economic Growth and the Environment", World Develpment, 1992, Vol. 20, no. 4, p. 482.



الشكل ١٩ - ١. الكثافة السكانية والمداخيل.

هل صحيح ان مستوى المعيشة يتدنى كلما زاد عدد السكان ؟ منذ العصر الذهبي لكل من أثينا وروما، كان دخل الفرد بشكل عام يرتبط بشكل واهن لكنه ايجابي بكثافة السكان. ويبين رسم التفريق البياني هنا هذه العلاقة في ٧٢ دولة رئيسية في العام ١٩٨٧.

(المصدر : البنك الدولي).

مشاكل اقتصاد السوق، دمج المؤثرات الخارجية للسكان والبيئة في قراراته. لكن التجربة كشفت، ويا للسخرية، ان الاقتصاديات الاشتراكية في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي قد تركت إرثاً ثقيلاً من القذارة ومشاكل بيئية اسوأ بكثير مما في اقتصاديات السوق. ففي ظل الشيوعية مثلاً، كان جزء كبير من الطاقة في المانيا الشرقية يتم توفيره عن طريق الفحم البُني الذي يسبب قدراً هائلاً من التلوث، ويسمم الهواء بالسخام وثاني أكسيد الكبريت. والانتقال الى اقتصاد السوق، بالنسبة لالمانيا الشرقية، لم يرفع مستوى المعيشة فحسب، بل حسن البيئة أيضاً.

ب توزيع الموارد في السوق

فئات المصادر

ما هي المصادر الطبيعية المهمة ؟ انها تشمل الأرض، والماء، والغلاف الجوي، وينتج هذا الثلاثي تشكيلة من السلع والخدمات المفيدة. فالأرض تعطينا الطعام والغذاء من التربة الخصبة، علاوة على النفط والمعادن الاخرى من طبقات الأرض. أما المياه فتعطينا السمك، والمتعة، وطرقاً للمواصلات على درجة من الكفاءة. أما الغلاف الجوي فيزودنا بالهواء الذي نتنفسه، وغروب جميل، ومجالاً للطائرات كي تطير. والمصادر الطبيعية والبيئة هي بشكل ما مجموعة أخرى من عوامل الانتاج، مثلها مثل العمالة ورأس المال. وهي تخدم الانسان لأننا نستخلص من خدمات المصادر الطبيعية مخرجات أو إشباعات.

الموارد القابلة للاستملاك مقابل غير القابلة للاستملاك

عند تحليل المصادر الطبيعية يقوم الاقتصاديون بتوزيعها وفقاً لصفتين رئيسيتين. هل الموارد قابلة للإستملاك أو غير قابلة للإستملاك. تذكر اننا نطلق على سلعة ما انها **قابلة للاستملاك** (appropriable) حين يكون في وسع الشركات أو المستهلكين الحصول على قيمتها الاقتصادية كاملة. وتشمل المصادر الطبيعية القابلة للاستملاك الأرض (التي يمكن للمزارع ان يستفيد من خصوبتها ويبيع القمح وكل ما ينتج عليها). والمصادر المعدنية مثل النفط والغاز (حيث يمكن للمالك بيع قيمة ما تحويه من معادن في السوق)، والأشجار (حيث يمكن للمالك أن يبيع الأرض والأشجار الى صاحب اعلى عرض). وفي سوق تنافسي يعمل بشكل حسن، يمكننا توقع ان تحظى المصادر الطبيعية القابلة للاستملاك بتسعير وتوزيع كفء.

لكن علينا ان نحرص الا نبالغ كثيراً في هذه النتائج. فثمة نوع ثان من المصادر الطبيعية، يعرف بالمصادر **غير القابلة للاستملاك** (inappropriable)، والتي يمكنها التسبب دون شك في مشاكل اقتصادية. والموارد غير القابلة للإستملاك هي تلك

	متجـــددة	غـير متجـددة
قابلة للاستملاك	الغـابات، الأرض الزراعـيـة، الطاقة الشمسية.	النفط، الغـاز الطبـيـعي، النحاس، الرمل.
غير قابلة للاستملاك	مصائد الاسماك، جودة الهواء، العزلة، المناظر الجبلية.	الميـاه الجـوفـيـة، المناخ، النفايات المشعة.

الجدول ١٩ - ١. تصنيف الموارد.

تصنف الموارد على أنها قابلة للاستملاك وغير قابلة للاستملاك تبعاً لما إذا كان ثمة مؤثرات خارجية مهمة ترتبط بإنتاجها أو استهلاكها. اضافة الى ذلك، بالنسبة للموارد القابلة للاستنزاف، مثل النفط والغاز الطبيعي، فإن المشكلة الاقتصادية هي كيفية توزيع الموارد المتناقصة زمنياً وعلى مختلف المناطق، في حين أن القضية الرئيسية بالنسبة للموارد المتجددة، مثل الماء والغابات هي الادارة الحكيمة بحيث يزيد العطاء من قيمة المورد.

المصادر التي يمكن للأفراد استخدامها دون مقابل الا انها مكلفة للمجتمع. بكلمة اخرى المصادر غير القابلة للاستملاك هي تلك التي تشتمل على مؤثرات خارجية. ويمكن مقارنة السلع ذات المؤثرات الخارجية بالسلع الاقتصادية العادية. فالمعاملات في السوق تشتمل على تبادل طوعي يقوم الناس من خلاله بمبادلة السلع بالمال. وحين تستخدم احدى الشركات مصدراً نادراً قابلاً للإستملاك مثل الأرض، أو النفط، أو الشجر، فإنها تشتري السلعة من مالكها، الذي يجري تعويضه بالكامل عن التكاليف الاضافية التي تحملها في انتاج السلعة. لكن ثمة تفاعلات كثيرة تجري خارج الاسواق. كأن تقوم الشركة أ بسكب مواد كيماوية سامة في أحد الجداول وتفسد الماء على الناس الذي يصطادون الاسماك أو يسبحون في مصب ذلك الجدول. فتكون الشركة أ قد استخدمت الماء النادر النظيف دون ان تدفع للناس مقابل الماء الذي أفسدته وولدت بذلك هدراً اقتصادياً خارجياً.

وأمثلة المصادر غير القابلة للاستملاك نجدها في كل زاوية من زوايا المعمورة. خذ مثلاً السمك. فإن قطيعاً من سمك التونا لا يوفر لنا الطعام على مائدة العشاء وحسب، بل يمثل أيضاً رصيداً لتكاثر اجيال من هذه الأسماك مستقبلاً. إلا أن هذا التكاثر المحتمل ليس في قبضة احد أو مستملك ويباع في الأسواق، فلا أحد يبيع أو يشتري سلوك التزاوج لدى سمك التونا. وبالتالي، فحين يقوم احد قوارب الصيد بسحب سمكة تونا من الماء فإنه لا يعوض المجتمع عن استنزاف امكانات تكاثر هذه الأسماك مستقبلاً. لذلك، حين لا تنظم مناطق صيد الأسماك فسوف تستنزف بالصيد الجائر.

وهذا يقودنا الى النتيجة الاساسية لاقتصاديات الموارد والبيئة:

حين تكون الموارد غير قابلة للاستملاك، ويكون لها مؤثرات خارجية، فإن الاسواق تعطي اشارات غير صحيحة. وبشكل عام، تنتج الأسواق الكثير من السلع التي تولد هدراً خارجياً والقليل من السلع التي تنتج وفورات خارجية.

الموارد المتجددة مقابل الموارد غير المتجددة

تعتمد تقنيات ادارة المصادر على ما إذا كانت تلك الموارد متجددة أو غير متجددة. **والمصادر غير المتجددة** (nonrenewable resources) هي المصادر التي يكون العرض منها ثابتاًوهي تلك التي لا تتجدد بسرعة كافية تجعلها مناسبة من الناحية الاقتصادية. ومن الامثلة المهمة عليها الوقود الاحفوري الذي تشكل في الأرض قبل ملايين السنين ويمكن اعتبار ان كمياته ثابتة بالنسبة للحضارة الانسانية، الموارد المعدنية من غير الوقود، مثل النحاس، والفضة، و الذهب، والحجارة، والرمال.

الفئة الثانية هي **الموارد المتجددة** (renewable resources) التي تعوض ما استهلك منها بشكل منتظم، وإذا ما أديرت بطرق صحيحة، ففي وسعها تقديم خدمات نافعة الى ما لا نهاية. ومن أهم فئات الموارد المتجددة الطاقة الشمسية، والأرض الزراعية، والماء، والغابات، ومصائد الاسماك.

ويمثل مبدأ الادارة الكفوءة لهاتين الفئتين من الموارد تحديات مختلفة تماماً، كما سوف نرى في الفقرات التالية. فالإستخدام الكفء للموارد غير المتجددة يقضي بتوزيع الكميات المتناقصة من تلك الموارد على حقبة زمنية معينة : هل نستخدم الغاز الطبيعي ذو الكلفة المنخفضة لهذا الجيل أم ندخره للمستقبل؟ وبالمقابل، فإن الاستخدام الرشيد للموارد المتجددة يتضمن التأكد من الحفاظ

القطـــاع	القيمة المضافة، ١٩٨٧* (بليون دولار)	بالمئة من اجمالي الناتج المحلي، ١٩٨٧
الصناعات القائمة على موارد متجددة		٨ر١
الزراعـــة	٨ر٥٩	
الغابات، قطع الأخشـــاب	٥ر١	
مصائـــد الأسماك	٧ر٣	
توليد الطاقة الكهربائية من مساقط المياه	١ر١٥	
الصناعات القائمة على موارد غير متجددة		٢ر٢
النفط والغاز الطبيعي	٨ر٧١	
الفحـــم	٣ر١٣	
معادن اخرى من غير الوقود		
– نادرة جيولوجياً * *	٧ر٣	
– وافرة جيولوجياً * * *	٩ر١	
الصخور، الصلصال، الرمل، الخ.	٨ر٧	

* اجمالي المبيعات ناقصاً مشتريات المواد؛ وتشمل الارباح، والاجور، والفائدة، والايجار، والاستهلاك، والضرائب.

* * وتشمل ١٧ مادة معدنية مثل النحاس، والفضة، والذهب، والفاناديوم.

* * * تشمل معادن مثل الحديد والألمنيوم.

الجدول ١٩ – ٢. الانتاج من مختلف الموارد، ١٩٨٧.

تعتمد تشكيلة واسعة من المنتجات على الموارد الطبيعية سواء منها المتجددة أو غير المتجددة. وتشمل التقديرات المتعلقة باجمالي المخرجات او المبيعات ليس فقط مساهمات الموارد الطبيعية ، بل أيضاً عوائد رأس المال والعمالة. [المصدر : الحسابات السنوية لمدخلات ومخرجات اقتصاد الولايات المتحدة : ١٩٨٧، «استعراض الاعمال الحالية» (نيسان ١٩٩٢) صفحات ٥٥ – ٧١، روبرت جوردون وآخرون، «نحو عصر حديدي جديد؟» (مطبعة جامعة يال، نيوهافن، ١٩٨٩)].

على كفاءة استمرار تدفق خدمات تلك الموارد، مثل ادارة استغلال الغابات بشكل ملائم، وحماية مناطق تكاثر الاسماك، وتخزين المياه.

ويبين الجدول ١٩ – ١ التقسيمات الأساسية لهذه المصادر مع بعض الامثلة الرئيسية على كل واحد منها.

توزيع الموارد الطبيعية القابلة للاستملاك

نبدأ بحثنا بالمصادر القابلة للاستملاك – وهي الموارد المملوكة أو المدارة كملكية خاصة، والتي يمكن التعامل بتكاليفها الرئيسية، أو منافع انتاجها واستهلاكها في السوق. ما هي أهم الصناعات القائمة على الموارد الطبيعية ؟ يبين الجدول ١٩ – ٢ القيمة المضافة لكل واحدة من الصناعات الرئيسية كما تمّ قياسها في حسابات الدخل والانتاج القومي. ويشكل اجمالي الانتاج في صناعات الموارد الطبيعية المعروضة في السوق ٤ بالمئة من مجمل مخرجات العام ١٩٨٧؛ وتستحوذ صناعتان هما الزراعة، والنفط والغاز، على ثلاثة ارباع الانتاج المسوق من الموارد الطبيعية .

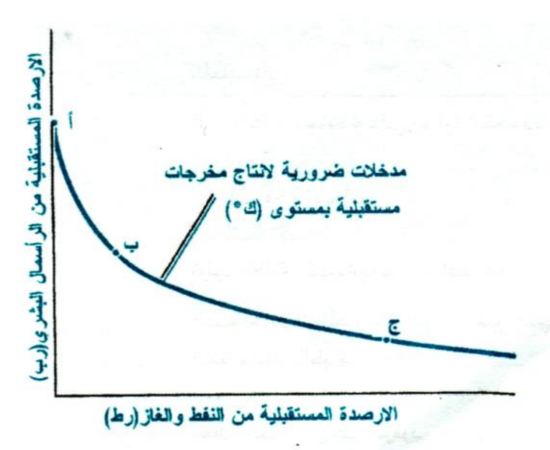
ورغم أن حصة الموارد الطبيعية من مجمل الدخل منخفضة، فمن الغباء ان نطمئن انفسنا ونفترض بأن المصادر غير مهمة للتنمية الاقتصادية. ألن نستنفذ في يوم ما بعض الموارد الطبيعية الرئيسية، مثل الطاقة، ونجد أنفسنا نبذل الكثير من الجهد بحثاً عن موارد. فليس ثمة شيء يمكنه أن يغرق اقتصاداً صناعياً حديثاً بسرعة في الفوضى والفقر اكثر من نفاد الوقود الذي تستخدمه بعض عوامل الانتاج كالمحركات ذات الاحتراق الداخلي، والتدفئة المركزية والتبريد، والمحركات الكهربائية والالكترونية. وتجدر الاشارة ان ٩٠ بالمئة من استهلاك امريكا من الطاقة في العام ١٩٩٢ قد جاء من موارد محدودة، وغير متجددة مثل النفط،

والغاز، والفحم. الا يجدر بنا اتخاذ خطوات للحد من استخدام هذا الرصيد الثمين من الرأسمال، الذي يهم المجتمع كله بحيث يتاح قسط منه لأحفادنا.

يجيب العارفون بالاقتصاد على هذا السؤال بطريقتين. أولاً، يشيرون الى ان الوقود الاحفوري مثل النفط والغاز يتناقص باستمرار لكنه ليس «أساسياً». المصدر الأساسي هو وقود مثل الاوكسجين، الذي لا بديل له. فالبدائل متوفرة لجميع مصادر الطاقة. يمكننا استبدال الفحم بالنفط والغاز في معظم الاستعمالات . يمكننا إسالة الفحم أو تحويله الى غاز عندما نحتاج الى وقود سائل أو غازي . وحين ينفد الفحم، يمكننا استخدام المصادر الاعلى تكلفة مثل الطاقة الشمسية، أو الاشعاع النووي، أو ربما الانصهار النووي في يوم من الأيام. والمصادر الثلاثة المذكورة وافرة للغاية، حيث إنه إذا نفدت الطاقة الشمسية مثلاً، فإن الأرض ستكون غير صالحة للسكن.

نقطة ثانية تتعلق بالانتاجية النسبية لمختلف الاصول. يجادل العديدون من المهتمين بالبيئة بأن الطاقة والمصادر الطبيعية الأخرى، مثل المناطق البرية والغابات التي استغرقت زمناً طويلاً كي تنمو، هي نوع خاص من الرساميل بحاجة للرعاية إذا أردنا الحفاظ على تنمية اقتصادية «متواصلة». لكن علماء الاقتصاد لا يوافقون على ذلك ويميلون الى اعتبار المصادر الطبيعية مجرد أصل رأسمالي آخر يمتلكه المجتمع مثله مثل الحاسوبات السريعة، والرأسمال البشري من القوى العاملة المتعلمة، والمعرفة التكنولوجية في علمائها ومهندسيها. ويتفق الاقتصاديون والمهتمون بالبيئة على انه يتوجب على الجيل الحالي أن يترك للأجيال القادمة رصيداً مناسباً من الاصول الرأسمالية . لكن الاقتصاديين يشددون على أن «تركيبة» تلك الأصول يجب أن تعتمد على انتاجيتها المستقبلية. وليس واضحاً ما إذا كانت الاجيال القادمة ستنتفع من أرصدة اكبر من الرأسمال الطبيعي، مثل النفط، والغاز، والفحم بدلاً من رساميل انتاجية اخرى مثل المزيد من العلماء، والمختبرات الأفضل، والمكتبات، التي ترتبط مع بعضها البعض بقنوات عظيمة لتمرير المعطيات.

يبين الشكل ١٩ - ٢ امكانية استبدال رأس المال الطبيعي محل أنواع اخرى من رأس المال، وقد مثلنا ذلك بمنحنى الناتج المتساوي،الذي بيّنا فيه نوعين من الرساميل المطلوبة للحصول على مستوى معين من المخرجات في المستقبل (ك*)، مع بقاء جميع العوامل الاخرى ثابتة . ويمكن انتاج تلك الكمية من المخرجات عند النقطة جـ باتباع سياسة ترشيدية تشدد على خفض استعمال الطاقة اليوم، تاركين الكثير من النفط والغاز والقليل نسبياً من الرأسمال البشري للمستقبل . أو يمكن انتاجها بالطاقة منخفضة

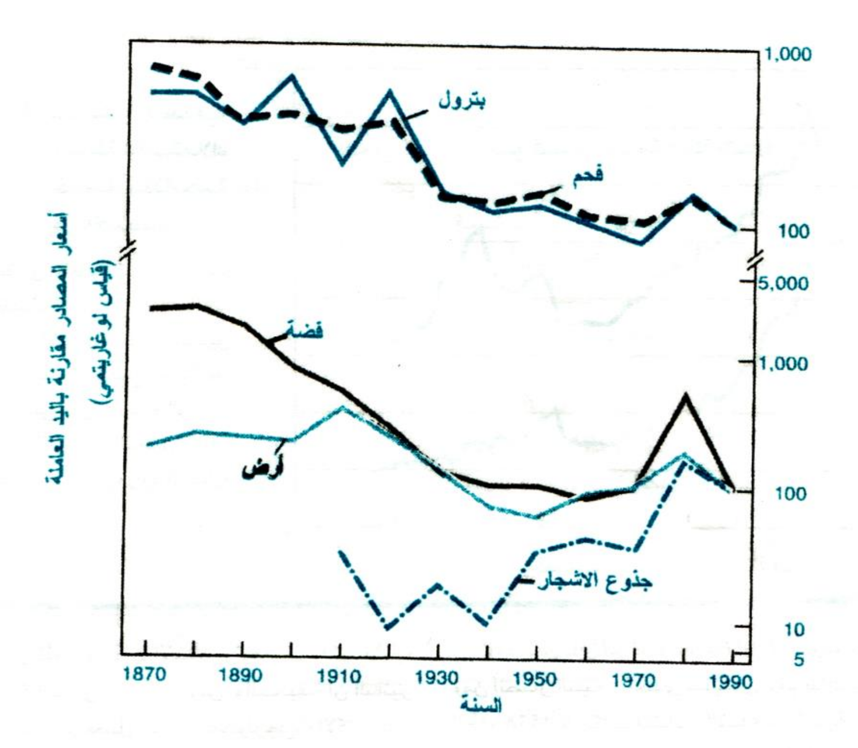


الشكل ١٩ - ٢. الرأسمال الطبيعي والرأسمال المنتَج يمكن أن يحلا محل بعضهما في الانتاج.

يمكن انتاج المخرجات أما برأسمال طبيعي (رط) أو برأسمال بشري (ر ب). يبين المنحنى تركيبة المدخلات التي ستنتج كمية معينة من المخرجات مستقبلاً (ك*). ويدعو المهتمون بالبيئة الى الحفاظ على رأس المال الطبيعي، بحيث تكون الأرصدة المستقبلية كبيرة كما هي عند النقطة جـ. ويشدد الاقتصاديون على ضرورة أن تذهب الرساميل النادرة الى القطاعات التي تعطي اعلى انتاج. فإذا كان رأس المال الطبيعي وافراً، فإن من الأكفأ الانتقال الى النقطة ب واستهلاك كميات من رأس المال الطبيعي اليوم مع بناء أرصدة من رأس المال البشري وتحسين التكنولوجيا عن طريق البحث والتطوير.

السعر مع استراتيجية تعليم عالٍ عند النقطة ب. وكلا البدائل يعتبر بديلاً مجدياً . والطريقة المفضلة هي تلك التي تعطي استهلاكاً اكبر اليوم وفي المستقبل.

لاحظ أيضاً أن منحنى الناتج المتساوي يلامس المحور العمودي عند النقطة أ. مشيراً الى أن في وسعنا انتاج المستوى ك* من المخرجات مستقبلاً «من دون نفط أو غاز». فكيف يمكن حدوث ذلك؟ مع تعاظم المعارف العلمية والتكنولوجية الممثلة بالنقطة أ، يمكن للمجتمع ان يطور ويدخل تقنيات بديلة مثل الفحم النظيف والطاقة الشمسية، لتحل محل النفط والغاز المستنفد. ويلامس المنحنى المحور العمودي للإشارة الى ان النفط والغاز ليسا ضروريين على المدى البعيد.



الشكل ١٩ - ٣. انخفضت اسعار معظم الموارد مقارنة بأجور العمال.

عوضت الانتاجية والاكتشافات الجديدة الاستنزاف في معظم المصادر الطبيعية، بحيث انخفض سعرها في السوق مقارنة بمعدلات الاجور. والاستثناء الرئيسي الوحيد لهذه القاعدة هو سعر الخشب.

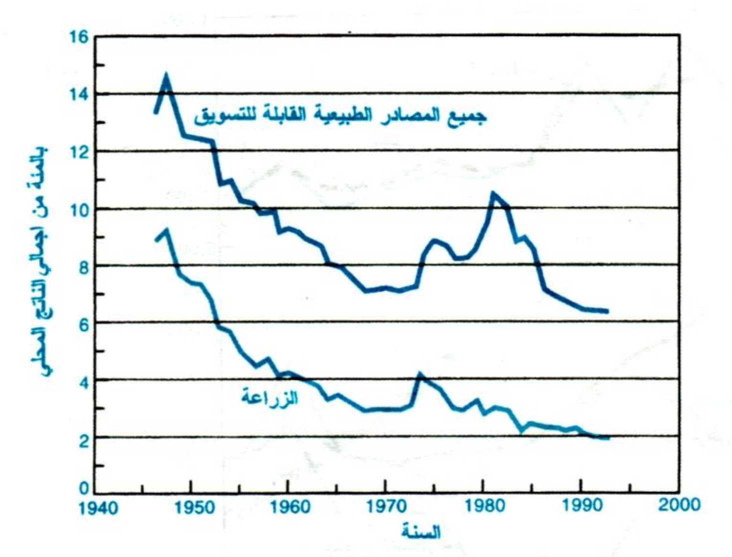
(Source : W. D. Nordhaus, "Lethal Model II : The Limits of Growth Revisted". Brookings Papers on Economic Activity, no. 2, 1992, pp. 24, 26.)

توجهات سعر الموارد

في العام ١٩٧٣، ارتفعت اسعار النفط ارتفاعاً كبيراً بعد حرب في الشرق الأوسط وحظر على تصدير النفط، وارتفعت كذلك اسعار العديد من الموارد بحدّة. وخشي كثير من الناس أن يكون العالم على وشك استنفاد موارده الرئيسية غير المتجددة.

وبعد ١٦ عاماً كان سعر النفط في الواقع ١٦ دولاراً فقط للبرميل. إذا ما تمّ تعديل هذا الرقم للاخذ بالاعتبار معدل التضخم الذي حدث خلال تلك الفترة، فإن ذلك يعني أن سعر النفط اليوم أعلى بقدر طفيف للغاية مما كان عليه أيام طفرة النفط في السبعينات . والغريب ان هذا ينطبق على معظم الموارد الرئيسية ، فقد انخفضت الاسعار على المدى الطويل بدل أن ترتفع. ويبين الشكل ١٩ - ٣ توجهات الاسعار لعدد من المصادر مقارنة بسعر العمالة. فقد انخفض سعر معظم المصادر الطبيعية الرئيسية القابلة للاستملاك، فيما عدا جذوع الاشجار (وهو سعر اشجار الخشب قبل قطعها)، خلال القرن الماضي.

وبالنظر الى هذا الموضوع من زاوية افضل، فلو كان المتشائمون بشأن الموارد على صواب، فقد نتوقع تكريس المزيد من ناتجنا القومي لانتاج المزيد من الموارد. والواقع، ان حصة الصناعات القائمة على الموارد الطبيعية من مجمل الاقتصاد آخذة في التراجع. ويبين الشكل ١٩ - ٤ نسبة مجمل الناتج القومي في الزراعة، والغابات، ومصائد الاسماك، والتعدين والمنافع المعتمدة على الموارد. وقد حظيت هذه الصناعات بما قيمته ١٤ بالمئة من الاقتصاد في أواخر الاربعينات، لكنها هبطت الى اقل من ٦ بالمئة من الاقتصاد في أوائل التسعينات. ويعود معظم الهبوط الى الزراعة، لأسباب ذكرناها في الفصل ٤. ويظهر تأثير أزمة النفط في السبعينات على شكل خط متعرج في الشكل ١٩ - ٤ مع تذبذب متصاعد لسعر النفط وحصته من الاقتصاد القومي.



الشكل ١٩ - ٤. للمصادر الطبيعية القابلة للاستملاك حصة متناقصة من الاقتصاد.

خلال نصف القرن الماضي تقلصت حصة الزراعة من الاقتصاد القومي في حين حافظت المصادر الطبيعية الاخرى القابلة للتسويق على حصتها. (المصدر «جميع» ما يشمل اجمالي الناتج المحلي الذي مصدره الزراعة، والغابات، ومصائد الاسماك، والتعدين، والماء، والغاز، ومرافق الكهرباء من وزارة التجارة الاميركية).

فما الذي يكمن خلف توجهات الاسعار والحصص هذه؟ تشابه هذه النقطة نقاشنا السابق حول مالثوس. والحقيقة أن التأثير الخافض للسعر الذي تم بفضل التطور التكنولوجي، والاكتشافات الحديثة قد وازن تأثير ارتفاع الاسعار الناتج عن استنزاف الموارد. مثلاً، استبدلت اسلاك الهاتف النحاسية بكوابل من الألياف البصرية التي تستخدم أنواعاً ارخص وأوفر من المواد الخام. والشيء ذاته حاصل في معظم حقول المصادر الطبيعية.

***المراهن على الموارد** : في العام ١٩٨٠، نشر جوليان سايمون (Julian Simon) وهو عالم اقتصاد من كبار المدافعين عن «مدرسة الوفرة» في المصادر الطبيعية، تحدياً للمتشائمين بشأن البيئة. وكان سايمون - الذي آمن ان في وسع التكنولوجيا ايجاد بديل عن أي مصدر ينفد - مستعداً للمراهنة على أن اسعار المصادر ستهبط ولن ترتفع، وعرض على المتشائمين اختيار اي مصدر طبيعي يريدون.*

وقد قبل بول ايرلنج (Paul Ehrlich) - وهو عالم احياء بارز ومن أنصار البيئة - تحدي سايمون. وقد بدأت شهرة ايرلنج في العام ١٩٦٨ كمؤلف لكتاب «القنبلة السكانية»، الذي تنبأ فيه بحدوث مجاعات وشيكة ستضرب مختلف أقطار العالم. وفي كتاب تالٍ، تنبأ ايرلنج حدوث نقص في مواد رئيسية بحلول العام ١٩٨٥. ولا غرابة ان ايرلنج وجد في عرض سايمون فرصة لا تقاوم. فراهن ايرلنج على ألف دولار بأن اسعار خمسة معادن - هي الكروم، والنحاس، والنيكل، والقصدير، والتنجستن - سترتفع بحلول العام ١٩٩٠، وذلك بعد تعديل السعر لتعويض فارق التضخم.

فاز سايمون بسهولة فائقة. وبعد تعديل فارق التضخم، انخفضت أسعار جميع المعادن بحدة خلال العقد (انظر الشكل ١٩ - ٣ الذي يبين التوجه العام). فلم يتجاهل ايرلنج التوجه طويل المدى الخاص بأسعار الموارد وحسب، بل كان من سوء حظه أيضاً ان يختار عقداً عززت فيه الدورة الاقتصادية قوى المدى الطويل. وكان سايمون مستعداً للمراهنة مرة أخرى، لكن ايرلنج

ج كبح المؤثرات الخارجية: اقتصاديات البيئة

ان مهمة انقاذ بيئة الارض ستكون، ويجب أن تكون، المبدأ التنظيمي المركزي لعالم ما بعد الحرب الباردة.

البرت جي. غور الابن، خطاب القبول في مؤتمر الحزب الديمقراطي (١٩٩٢)

خلال حملة انتخابات الرئاسة في العام ١٩٩٢، تحدث المرشح لمنصب نائب الرئيس البرت غور عن ضرورة ادراك المضامين الكارثية المحتملة لتنمية اقتصادية دون كوابح، مشيراً الى المشاكل الحالية مثل ثقب الاوزون فوق القارة القطبية الجنوبية. وقد سخر

الرئيس جورج بوش من غور قائلاً، «هل تعلمون لماذا أُسميه رجل الاوزون؟ هذا الرجل موغل في التطرف للبيئة، وسوف نغرق حتى العنق في قضايا البوم*، ونجعل جميع الامريكيين عاطلين عن العمل».

يعكس هذا النقاش الدائر بين صانعي القرارات السياسية الانقسام العميق، بين الذين يرون الأذى يتراكم محدثاً اكبر الاضرار – في حين تتجاهل الدول مشاكلها البيئية الملحة – والآخرين الذين يعتقدون ان في الامكان معالجة مشاكل البيئة بسهولة بالتكنولوجيا الحديثة، وان هذه المشاكل تبدو باهتة إزاء مشاكل أخرى خطيرة مثل الحروب، والبطالة، والأوبئة، والمخدرات، والفقر. وسوف نستعرض في هذا الجزء طبيعة المؤثرات الخارجية البيئية، ونشرح السبب في توليدها عدم الكفاءة الاقتصادية، ونحلل العلاجات المكنة.

في الجزء الاول من هذا الفصل، قسمنا الموارد الطبيعية الى قسمين قابلة للاستهلاك وغير قابلة للاستهلاك، وذكرنا ان المصادر غير القابلة للاستهلاك تعاني من المؤثرات الخارجية. وتحدث المؤثرات الخارجية حين يوقع الانتاج أو الاستهلاك تكاليف أو منافع لا ارادية على الآخرين. بتعبير أدق، المؤثر الخارجي هو تأثير يولده سلوك عامل اقتصادي على رفاهية الآخرين ولا يكون لذلك التأثير ثمن نقدي أو تعاملات في السوق.

وتتبدى المؤثرات الخارجية بأشكال شتى. بعضها ايجابي (الوفورات الخارجية)، في حين أن بعضها سلبي (الهدر الخارجي). وهكذا، فحين اسكب برميلاً من مادة حمضية، في جدول ماء، فسوف يقتل ذلك الاسماك والنباتات. وحيث أنني لا أدفع لاي شخص مقابل هذا الضرر، فقد حدث هدر اقتصادي. وحين تكتشف طريقة افضل لتنظيف بقعة نفطية، فإن نفع ذلك سيمتد الى العديدين دون أن يدفعوا لك شيئاً مقابل ذلك. وهذا وفر خارجي.

وبعض المؤثرات الخارجية واسعة الانتشار، ولبعضها تأثير ضيق. فحين كان احد المصابين بالطاعون يدخل احدى المدن في العصور الوسطى، كان من المكن أن يقضي الموت الاسود على جميع السكان. من جهة اخرى، حين تأكل بصلة في ملعب لكرة القدم في يوم عاصف، فمن الصعب أن يلاحظ أحد تأثير خارجي لذلك العمل.

السلع الخاصة مقابل السلع العامة

لتوضيح مفهوم المؤثرات الخارجية، خذ في الاعتبار مفهوماً متطرفاً عن «السلع العامة»، وهي السلعة التي يمكن تزويد الجميع بها بنفس البساطة التي نزود فرداً واحداً بها.

والحالة رقم واحد من السلع العامة هي الدفاع الوطني. فلا شيء مهم للمجتمع كالأمن. لكن الدفاع القومي كسلعة اقتصادية، يختلف كلية عن سلعة خاصة كالخبز مثلاً. فمن المكن تقسيم عشرة أرغفة من الخبز بطرق عدة بين عدد من الافراد، وما آكله لا يمكن لغيري أن يعيد أكله. لكن عند توفير الدفاع الوطني فإن تأثيره يشمل الجميع بالتساوي. لا فرق ان كنت من الحمائم أو من الصقور. مسالماً أو عدوانياً، عجوزاً أو شاباً، جاهلاً أو متعلماً – فسوف تحصل على القدر نفسه من الأمن القومي من الجيش كما هو الحال بالنسبة لكل مقيم في البلاد.

لاحظ التعارض الصارخ : قرار توفير مستوى معين من سلعة عامة مثل الدفاع الوطني سوف يقود الى بناء عدد من الغواصات والصواريخ العابرة للقارات والدبابات لحماية كل واحد منا. وبعكس ذلك، فإن قرار استهلاك سلعة خاصة مثل الخبز هو عمل فردي. يمكنك اكل ٤ قطع من الخبز أو اثنتين أو رغيفاً كاملاً؛ فالقرار راجع اليك كلية ولا يلزم أحداً آخر بكمية معينة من استهلاك الخبز.

ان مثال الدفاع الوطني هو مثال صارخ ومتطرف عن السلع العامة. لكن حين تفكر في التطعيم ضد الجدري، أو فرقة موسيقية في متنزه، أو سدّ في اعلى النهر لمنع اضرار الفيضان اسفل النهر، والعديد من المشاريع الحكومية المماثلة، فسوف تجد عناصر من السلع العامة متضمنة فيها. بإختصار :

السلع العامة هي سلع لا يمكن تقسيم منافعها بين افراد المجتمع، سواء رغب الافراد في شراء السلعة العامة أم لم يرغبوا. والسلع الخاصة، خلافاً لذلك، هي تلك التي يكن تقسيمها وتوفيرها بشكل منفصل لمختلف الافراد، من دون تكاليف أو منافع خارجية للآخرين. ويتطلب التوفير الكفء للسلع العامة عملاً حكومياً، في حين يمكن توزيع السلع الخاصة بكفاءة عن طريق الاسواق.

اضافة الى السلع العامة، فإننا غالباً ما نرى «مكاره» عامة، هي سلع عامة تفرض اعباء متساوية على جماعة من الناس. وهي نواتج جانبية للأنشطة الانتاجية أو الاستهلاكية تخرج دون قصد. وفي مكان آخر من هذا الفصل، سنراجع المناقشات الدائرة حول تأثير الاحتباس الحراري، حيث يهدد احتراق الوقود الاحفوري بتغيير مناخ الأرض. ويتضمن مثال آخر تلوث الهواء والماء الناجم عن المنتجات الكيماوية، وانتاج الطاقة، واستخدام السيارات؛ والأمطار الحمضية، الناجمة عن انبعاث اكسيد الكبريت من محطات توليد الطاقة وانتقاله لمسافات طويلة؛ والاشعاعات الصادرة عن تجربة الاسلحة النووية في الجو أو من حوادث

* المقصود حماية بوم الشمال من الانقراض (المترجم).

عرضية مثل حادث مفاعل شيرنوبل الاوكراني، واستنزاف طبقة الاوزون نتيجة تراكم الكلوروفلور كربون. لاحظ أن من تسببوا في جميع المؤثرات الخارجية المذكورة لم يقصدوا إيذاء أحد. فالمؤثرات الخارجية هي النتائج الجانبية المؤذية، وغير المقصودة، للأنشطة الاقتصادية.

عدم كفاءة السوق مع المؤثرات الخارجية

قال ابراهام لينكولن ان الحكم هو «ان تعمل للناس ما يجب أن يُعمل، والذي لا يمكنهم اطلاقاً أن يفعلوه لانفسهم، أو ان يفعلوه بشكل حسن بمجهودهم الفردي». وتنطبق عملية السيطرة على التلوث على هذا الخط الارشادي تماماً، حيث أن آلية السوق لا توفر وسيلة مناسبة لكبح الملوثين، فلن يمتنع الملوثون طوعاً عن إطلاق الكيماويات الضارة؛ أو يكفوا عن القاء النفايات السامة في مكبات النفايات. لذلك فإن هناك اجماعاً على أن السيطرة على التلوث هي من المهمات المشروعة للحكومة.

تحليلات عدم الكفاءة

لماذا يقود الهدر الخارجي، مثل التلوث، الى عدم كفاءة اقتصادية ؟ خذ مثلاً افتراضياً مرفقاً لتوليد الطاقة الكهربائية عن طريق حرق الفحم، يدعى «شركة الضوء والطاقة القذرة»، التي ستولد هدراً خارجياً عن طريق اطلاق اطنان من أدخنة ثاني اكسيد الكبريت الضارة في الجو. وسوف يضر جزء من الكبريت بالشركة، لأنه يفرض عليها تقصير مواعيد الاصلاح والصيانة، ويرفع فاتورة الرعاية الصحية للعاملين فيها. لكن معظم الضرر سيكون خارجياً، فسوف ينتشر الدخان خارج المنطقة، ويضر المباني والمزروعات، ويسبب العديد من امراض الجهاز التنفسي لدى السكان.

وحيث إن «شركة الضوء والطاقة القذرة» مؤسسة حصيفة، تسعى لتحقيق اقصى ربح، فإن عليها أن تقرر مقدار التلوث الذي ستطلقه. فمن دون أية ازالة للتلوث سوف يعاني المصنع والعمال. وتنظيف كل ذرة من التلوث سيتطلب نفقات باهظة، ثمناً لوقود أنظف ذي كبريت منخفض، وأجهزة لتدوير النفايات، وشطب المعدات التالفة، وما الى ذلك. فعملية تنظيف كاملة قد تكلف «شركة الضوء والطاقة القذرة» الكثير بحيث أنها قد لا تستطيع الصمود في السوق.

لذلك، يقرر المديرون أن ينظفوا مقداراً من التلوث بحيث تكون المنافع المكتسبة من أي انقاص اضافي أو ازالة للتلوث (المنافع الخاصة الحدّية) مساوية للتكلفة الاضافية للتنظيف (التكلفة الحدّية لانقاص التلوث). ويقدر محاسبو الشركة أن المنافع الخاصة الحدّية هي ١٠ دولارات لكل طن من ثاني اكسيد الكبريت. اضافة الى ذلك أخبر المهندسون الادارة ان إزالة ٥٠ طناً من ٤٠٠ طن من التلوث تطلق عادة ستكون تكلفتها الحدّية ١٠ دولارات لكل طن. وهكذا تجد الشركة ان مستواها الخاص المثالي من التلوث هو ٥٠ طناً، الذي تتساوى عنده المنفعة الخاصة الحدّية للشركة مع التكلفة الحدّية لخفض التلوث. بصيغة اخرى، حين تنتج «شركة الضوء والطاقة القذرة» الطاقة حسب الطريقة الارخص تكلفة، ولا تقيم وزناً الا لتكاليفها ومنافعها الخاصة، فسوف تحدد مستوى التلوث بحدود ٣٥٠ طناً وتزيل ٥٠ طناً.

افرض أنه طُلب من فريق من علماء البيئة والاقتصاد فحص كامل لتأثير التلوث الذي تطلقه الشركة على المجتمع وليس تأثيره على «شركة الضوء والطاقة القذرة» فقط. بفحص مجمل التأثيرات، سيجد المدققون أن منفعة المجتمع الحدّية من السيطرة على التلوث – بما في ذلك تحسين الصحة وقيمة الممتلكات في المناطق المجاورة – هي ١٠ اضعاف المنفعة الخاصة الحدّية. فالعبء الذي تتحمله «شركة الضوء والطاقة القذرة» عن كل طن اضافي من التلوث هو ١٠ دولارات، لكن باقي المجتمع يعاني من عبء مقداره ٩٠ دولاراً من «التكاليف الخارجية» عن كل طن. فلماذا لا تضم «شركة الضوء والطاقة القذرة» التسعين دولاراً من المنافع الاجتماعية الاضافية الى حساباتها؟ التسعون دولاراً مستثناة لأن تلك المنافع خارجية بالنسبة للشركة وليس لها تأثير على أرباحها.

نرى الآن كيف يقود التلوث والمؤثرات الخارجية الاخرى الى نتائج اقتصادية غير كفؤة : في بيئة لا تخضع للوائح تنظيمية، يمكن للشركات أن تقرر مستويات التلوث الانسب لها بموازنة المنفعة الخاصة الحدّية لخفض التلوث مع التكلفة الحدّية لتخفيضه. وحين يكون فائض التلوث كبيراً، فإن التوازن الخاص سيعطي بشكل غير كفؤ مستويات عالية جداً من التلوث، والقليل جداً من نشاط تنظيف التلوث.

التلوث الكفؤ اجتماعياً. بالنظر الى ان القرارات الخاصة بالسيطرة على التلوث هي غير كفؤة، فهل ثمة طريق آخر لايجاد حل أفضل؟ وهل يجب منع التلوث منعاً باتاً؟ هل نطلب من الاطراف المتضررة التفاوض مع الملوثين، ام نسمح لهم بمقاضاتهم لتعويضهم عن الاضرار؟ هل ثمة حل يمكن تدبره؟

بشكل عام، ينظر الاقتصاديون الى تقرير المستويات الكفوءة من التلوث عن طريق موازنة التكاليف الاجتماعية مع المنافع. بشكل أدق، «تتطلب الكفاءة ان تكون المنفعة الاجتماعية الحدّية الناجمة عن تخفيض التلوث، مساوية للتكاليف الاجتماعية الحدّية للتخفيض». وتحدث هذه المساواة حين تكون المنافع الحدّية لصحة الامة، والممتلكات الناجمة عن تخفيض التلوث بمقدار وحدة واحدة مساوياً بالضبط للتكاليف الحدّية لذلك التخفيض.

فكيف يمكن تقرير المستوى الكفء من التلوث؟ يوصي علماء الاقتصاد بمنهج يعرف «بتحليلات التكلفة – المنفعة»، تحدد فيه المستويات الكفؤة عن طريق الموازنة ما بين التكاليف الحدّية لعمل ما مقابل المنافع الحدّية لذلك العمل. وفي حالة «شركة الضوء والطاقة القذرة»، إفرض أن الخبراء درسوا بيانات التكلفة لخفض التلوث والتخريب البيئي. وقرروا أن التكاليف الاجتماعية الحدّية والمنافع الاجتماعية الحدّية تتساوى حين يرتفع حجم تخفيض التلوث من ٥٠ طناً الى ٢٥٠ طناً. وقد وجدوا أنه عند معدل التلوث الكفؤ فإن التكلفة الحدّية لخفض التلوث هي ٤٠ دولاراً للطن، في حين ان المنافع الاجتماعية الحدّية من آخر وحدة أزيلت هي ٤٠ دولاراً للطن.

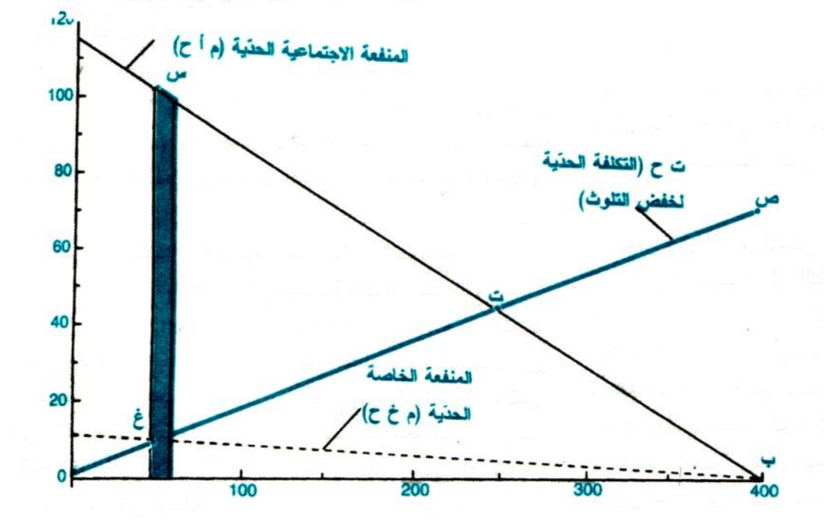
فلماذا يعتبر إطلاق الشركة ١٥٠ طناً بدلاً من ٤٠٠ طن أمراً كفوءاً؟ لأنه حسب معل اطلاق الادخنة هذا فإن القيمة الاجتماعية الصافية للانتاج تبلغ حدها الاقصى. وإذا ما أطلقت «شركة الضوء والطاقة القذرة» أكثر من ١٥٠ طناً من التلوث، فإن الضرر البيئي الاضافي سيرجح الوفر في التكلفة من الزيادة في التخفيض. من جهة اخرى، إذا ما خفض التلوث الى ما دون ١٥٠ طناً، فإن التكاليف الحدّية لتنظيف التلوث ستكون أكبر من المنافع الحدّية المستفادة من الهواء الأنظف. وهنا أيضاً، وكما في مجالات عدة، نجد ان النتيجة الاكثر كفاءة هي تساوي التكلفة الحدّية والمنفعة الحدّية لاي نشاط.

وسوف تبين تحليلات التكلفة – المنفعة السبب في أن مواقف حماة البيئة المتطرفة المطالبين «بالقضاء على المخاطر»، أو «عدم اطلاق أية ملوثات» هي مضيعة للوقت. فخفض التلوث الى صفر سيفرض تكاليف فلكية لتنظيف التلوث، في حين أن الكمية الضئيلة الاخيرة من التلوث قد تكون متواضعة للغاية. وفي بعض الحالات، قد يكون من المستحيل مواصلة الانتاج من دون إطلاق أية ملوثات، وبالتالي، فإن فلسفة القضاء تماماً على أخطار التلوث قد تتطلب إغلاق صناعات الحديد والصلب، أو المنع التام لحركة السيارات. وبشكل عام، تستدعي الكفاءة الاقتصادية حلاً وسطاً يوازن ما بين القيمة الاضافية لناتج الصناعة، مع الضرر الاضافي الناجم عن التلوث.

إن سوقاً اقتصادية غير خاضعة للوائح تنظيمية سوف تولد مستويات من التلوث (أو المؤثرات الخارجية) تكون فيهات المنفعة «الخاصة» الحدّية لخفض التلوث مساوية للتكلفة الخاصة الحدّية لخفض التلوث، وتتطلب الكفاءة أن تتساوى المنفعة «الاجتماعية» الحدّية مع التكلفة الاجتماعية الحدّية لخفض التلوث. وفي اقتصاد لا يخضع للوائح تنظيمية سيكون هناك القليل جداً من خفض التلوث والكثير جداً من التلوث.

التحليلات البيانية للتلوث

يمكننا ايضاح النقاط سابقة الذكر بمساعدة الشكل ١٩ – ٥. فالخط المائل الى اعلى هو خط التكلفة الحدّية (ت ح) لخفض التلوث. وتمثل المنحنيات المائلة الى أسفل المنافع الحدّية من خفض التلوث، مع كون الخط العلوي المتصل م أ ح هو خط المنفعة الاجتماعية الحدّية من التلوث الاقل في حين أن الخط المتقطع م خ ح هو خط المنفعة الخاصة الحدّية من خفض التلوث بالنسبة للجهة التي قامت بنشر التلوث.



الشكل ١٩ – ٥.

عدم الكفاءة الناجم عن المؤثرات الخارجية.

حين تبتعد المنفعة الاجتماعية الحدّية (م أ ح) عن المنفعة الخاصة الحدّية (م خ ح)، فسوف تولد الاسواق توازناً لا يخضع للوائح عند النقطة غ مع القليل من خفض التلوث أو تنظيفه. ويتحقق التنظيف الكفؤ من التلوث عند النقطة ت، حيث تتساوى م خ ح مع ت ح.

تحذير عند رسم التلوث بيانياً : *من المفيد، عند تحليل التلوث، التفكير في السيطرة على التلوث او إنقاصه على انه «سلعة». لذلك فإننا نقيس التكاليف والمنافع الحدّية على المحور العمودي، والتلوث الذي تمت إزالته او خفضه على المحور الافقي. والمهم هنا ان نتذكر انه بالنظر لكون إزالة التلوث سلعة، فإنه يقاس بشكل ايجابي على المحور الافقي. ويمكنك أيضاً النظر الى التلوث وقياسه بشكل سلبي من نقطة الـ ٤٠٠ في أقصى اليمين. وبالتالي فإن خفضاً مقداره صفر يساوي تلوثاً مقداره ٤٠٠، في حين أن خفضاً مقداره ٤٠٠ يعني تلوثاً مقداره صفر.*

الحل بالنسبة لسوق لا يخضع للوائح تنظيمية يأتي عند النقطة غ، حيث تتعادل التكاليف والمنافع الحدّية الخاصة. عند هذه النقطة، لا يُزال سوى ٥٠ طناً من التلوث. والتكاليف والمنافع الحدّية هي ١٠ دولارات للطن. لكن حل السوق غير المنظم ليس كفء . ويمكننا رؤية ذلك بإجراء تجربة تزيد تخفيض التلوث بمقدار ١٠ أطنان وهذا ممثل في الشريحة الرفيعة الى يمين النقطة غ. وفي هذه الازالة الاضافية، مُثّلت المنافع الحدّية بكامل مساحة الشريحة الواقعة تحت منحنى م أ ح. في حين مُثّلت التكاليف الحدية بالمساحة الواقعة تحت منحنى ت ح. لذلك فإن المنافع الصافية هي ذلك الجزء من الشريحة الرفيعة المظللة الواقعة ما بين المنحنيين.

يتحقق المستوى الكفؤ من التلوث عند النقطة ت، حيث تتعادل المنافع الاجتماعية الحدّية مع التكلفة الحدّية لخفض التلوث. عند تلك النقطة تكون كل من م أ ح والتكلفة الحدّية (ت ح) مساوية لاربعين دولاراً للطن. أيضاً، وحيث إن م أ ح تساوي ت ح، فإن تجربة زيادة التخفيض بقدر ضئيل تجعلنا نجد ان لا مسافة بين المنحنيين، وبالتالي، ليس هناك نفع صاف من زيادة السيطرة على التلوث. ويمكننا أيضاً قياس المنفعة الصافية من الحل الكفؤ مقارنة بالسوق غير الخاضع للتنظيم، بأخذ جميع الشرائح الصغيرة من صافي المنافع الواقعة بين الشرائح المظللة في الشكل ١٩ – ٥ والنقطة ت. وسوف يبين لنا هذا الحساب ان المساحة الواقعة بين النقاط غ س ت تمثل المكاسب المتحققة من ازالة كفوءة للملوثات.

خذ بعين الاعتبار، كإختبار أخير، تأثير قاعدة تقول بضرورة ازالة كل ذرة من التلوث؛ ويمكن تسمية ذلك فلسفة «المجازفة – صفر» (zero - risk)، وقد تتطلب ازالة ٤٠٠ وحدة من التلوث. ستكون المنافع الاجتماعية الحدّية لهذا العمل صفراً في حين تكون التكاليف الحدّية عند النقطة ص، وبالتالي يكون لدينا تجاوزاً كبيراً في تكاليف الازالة. وبإضافة جميع الشرائح الصغيرة الى يمين نقطة الكفاءة، يمكننا رؤية أن التكاليف الصافية لمنهج «المجازفة – صفر» تتمثل في المساحة الواقعة ضمن النقاط ت ص ب.

سياسات تصحيح المؤثرات الخارجية

ما هي الاسلحة التي يمكن للحكومة استخدامها لمحاربة عدم الكفاءة الناجمة عن المؤثرات الخارجية؟ تحارب الحكومات عدم الكفاءة الناجمة عن المؤثرات الخارجية اما باستخدام السيطرة المباشرة، أو الحوافز المادية لحث الشركات على خفض المؤثرات الخارجية الضارة، أو زيادة الانشطة المفيدة. وسوف نركز بشكل أساسي، فيما بقي من هذا الجزء، على خطوات الحكومة الرامية الى كبح التلوث والانشطة الضارة الاخرى.

برامج الحكومة

السيطرة المباشرة. تعتمد الحكومة، بالنسبة لمعظم اشكال التلوث ، علاوة على المؤثرات الخارجية المتعلقة بالصحة والسلامة، على السيطرة التنظيمية المباشرة، ويطلق عليها عادة «اللوائح التنظيمية الاجتماعية» (انظر الفصل ١٨). مثلاً، خفض «قانون الهواء النظيف للعام ١٩٧٠» نفث الملوثات المسموح بها بالنسبة لثلاث مؤسسات رئيسية بحوالي ٩٠ بالمئة. وفي العام ١٩٧٧ أُمرت المنافع العامة بخفض ما تنفثه المصانع الجديدة من كبريت بمقدار ٩٠ بالمئة. وفي سلسلة من اللوائح التنظيمية صدرت خلال العقود الماضية، أُعلمت الشركات بأن عليها تقليل استخدام الكيماويات التي تستنزف طبقة الاوزون، كي تلتزم باللوائح التنظيمية.

فكيف يمكن للحكومة فرض تنفيذ لائحة تنظيمية تتعلق بالتلوث؟ استكمالاً لمثالنا عن «شركة الضوء والطاقة القذرة»، قد تطلب وزارة حماية البيئة من الشركة خفض التلوث الذي تنفثه من ٤٠٠ الى ١٥٠ طناً من المواد الدقيقة. وفي ظل لوائح التوجيه والسيطرة، فقد يأمر القائم بالتنظيم ببساطة من الشركة ان تلتزم بها، معطياً تعليمات مفصّلة حول تكنولوجيا السيطرة على التلوث التي يجب استخدامها وأين يجب أن تطبق. قد لا يكون هناك فرصة كبيرة لايجاد طرق جديدة أو استبدال طريقة بأخرى ضمن الشركة الواحدة أو ما بين الشركات. «فإذا» ما حُددت المقاييس بشكل ملائم – وهي «إذا» صعبة بالفعل – فقد تقترب النتيجة من مستوى التلوث الكفؤ الذي تم توضيحه في الفقرات السابقة من هذا الجزء.

وفي حين ان من الممكن أن يقوم مسؤول التنظيم بإختيار اجراءات السيطرة على التلوث بطريقة تضمن تحقيق الكفاءة الاقتصادية، فإن ذلك بعيد الاحتمال من الناحية العملية. الواقع ان الكثير من اعمال السيطرة على التلوث تعاني من فشل حكومي واسع، من النوع الذي ناقشناه في الفصل ١٧. مثال ذلك، ان معظم لوائح تنظيم التلوث توضع عادة من دون مقارنة للمنافع والتكاليف الحدية وبدون هذه المقارنة فليس ثمة طريقة تساعد على تقرير المستوى الاكثر كفاءة للسيطرة على التلوث. والواقع ان

القانون يمنع صراحة، في بعض البرامج التنظيمية، اجراء مقارنة ما بين التكلفة والمنفعة كطريقة لتحديد المقاييس.

أضف الى ذلك، ان المقاييس الجاهزة هي بطبيعتها أدوات غير كفؤة للغاية. فالتخفيض الكفؤ للتلوث يتطلب ان تتعادل تكلفة التلوث الحدّية لجميع مصادر التلوث. وأنظمة التوجيه والسيطرة، بشكل عام، لا تعطي مجالا للتمييز بين الشركات، أو المناطق، أو الصناعات. وبالتالي، فإن اللوائح عادة هي نفسها للشركات الصغيرة والكبيرة، للمدن والمناطق الريفية، وللصناعات عالية التلويث ومنخفضة التلويث. ورغم أنه قد يكون في وسع الشركة أ خفض طن من الملوثات مقابل جزء طفيف من التكلفة مقارنة مع الشركة ب، فقد يطلب من الشركتين كليهما أن تخضعا للمقياس ذاته؛ وقد لا تعطى الشركة ذات التلكفة المتدنية في خفض التلوث حوافز اكثر من المقياس المعتمد رغم أنه قد يكون من الأنسب اقتصادياً فعل ذلك. لقد أظهرت دراسات عدة أن بلادة مقاييس مكافحة التلوث تجعل الامة تدفع أكثر في مكافحته مما لو قامت بإدارة الامر بكفاءة.



تطبيقات اقتصادية: هل يجدر بالمسؤولين عن اللوائح السماح بالفقاقيع؟ *في أوائل التسعينات اجرت وكالة حماية البيئة وشركة أموكو، وهي شركة نفط ضخمة، دراسة على مصفاة للنفط تابعة للشركة في يورك تاون، فيرجينيا. وقد طلب من شركة اموكو، بموجب قانون الهواء النظيف، إجراء تغيير على معمل معالجة المياه العادمة التابع للمصفاة لخفض مادة البنزول، وهي مادة كيماوية سامة. وكانت التكلفة ٣١ مليون دولار.*

لكن الدراسة وجدت انه يمكن خفض الكمية ذاتها من التلوث بطريقة أرخص بكثير عن طريق اجراء تغييرات في منطقة لا تخضع للوائح التنظيمية، مثل محطة التحميل البحرية التابعة للمصفاة، حيث تفرغ السفن النفط وتحمّل بالبنزين. وكم تبلغ كلفة هذه التغييرات؟ ١٠ ملايين دولار.

نجم هذا الوضع الشاذ لأن اللوائح لا تُعنى بفعالية التكلفة، أو أنها لم تعمم لتحقيق مستوى معين من نظافة البيئة بأدنى تكلفة ممكنة. ففعالية التكلفة تتطلب أن تكون التكاليف الحدّية للتخفيض متساوية بين جميع الاساليب المعالجة للتلوث . وفي هذه الحالة، فإن التكاليف الحدّية في محطة التحميل البحرية أقل بكثير من التكلفة في معمل معالجة المياه العادمة. وقد أوصى بعض علماء الاقتصاد بمعاملة المعمل كله «كفقاعة معزولة» يمكن للشركة من داخلها تحديد اهداف عامة لما تطلقه من الملوثات بما يسمح لها تحقيق اهدافها البيئية بالتكلفة الاكثر فعالية.

حل السوق : فرض رسوم على اطلاق الملوثات.

اقترح العديد من علماء الاقتصاد أن تعتمد السياسة المتعلقة بخفض التلوث على الحوافز الاقتصادية بدلاً من التوجيهات الحكومية، بهدف تجنب محاذير السيطرة المباشرة. وإحدى هذه الطرق هي استخدام «رسوم اطلاق الملوثات»، التي قد تتطلب فرض ضريبة على ما يطلق من ملوثات تعادل الاضرار الخارجية التي تسببت بها. فإذا كانت «شركة الضوء والطاقة القذرة» تسبب تكاليف حدّية خارجية مقدارها ٣٥ دولاراً عن كل طن تتسبب به من تلوث في الاحياء المجاورة، عندها تكون الضريبة المناسبة على اطلاق الملوثات هي ٣٥ دولاراً للطن. ويعمل هذا في الواقع على جعل مشكلة المؤثرات الخارجية مشكلة داخلية في المنشأة ويجعلها تواجه التكاليف الاجتماعية لانشطتها. وحين تقوم «شركة الضوء والطاقة القذرة» باحتساب تكاليفها ستجد ان كل طن اضافي من التلوث قد يكلفها ٥ دولارات تكاليف داخلية اضافة الى رسم اطلاق الملوثات، فتكون التكلفة الحدّية الاجمالية ٤٠ دولاراً عن كل طن من الملوثات. وعن طريق مساواة المنفعة الحدّية الجديدة (المنفعة الخاصة زائد رسم اطلاق الملوثات) مع التكلفة الحدية لتخفيض التلوث، فقد تكبح الشركة مستوى ملوثاتها وتخفضها الى المستوى الكفؤ. «وإذا» ما احتسبت رسوم اطلاق الملوثات بشكل صحيح – وهذه «إذا» صعبة اخرى – فإن الشركات الطامحة للربح ستتوجه وكأنها تقاد بيد خفية الى نقطة الكفاءة حيث تتساوى التكاليف الاجتماعية الحدّية مع المنافع الاجتماعية الحدّية للتلوث.

ويبين الشكل ١٩ – ٦ الطرق البديلة بيانياً، وهو يشبه الشكل ١٩ – ٥ باستثناء اننا افترضنا في هذه الحالة أن هناك منافع خاصة من تخفيض التلوث يمكن اهمالها. وحسب طريقة السيطرة المباشرة، فسوف تصدر الحكومة أمرا للشركة بإزالة ٢٥٠ طناً من الملوثات (أو الا تطلق اكثر من ١٥٠طناً). وهذا في الواقع سيضع المعيار على الخط العمودي في الرسم. وإذا ما وضع المعيار عند المستوى الصحيح، عندها قد تلتزم الشركة بمستوى التخفيض الكفء اجتماعياً. وبالتالي، إذا طبقت لوائح تنظيمية كفؤة، فإن الشركة ستختار النقطة ت، حيث التكلفة الحدّية الاجتماعية مساوية للتكلفة الحدّية.

ماذا عن حالة رسوم إطلاق الملوثات؟ لنقل أن الحكومة فرضت رسماً مقداره ٤٠ دولاراً عن كل طن. هذا في الواقع يعني أن المنفعة الخاصة الحدّية لخفض التلوث، قد تتراوح ما بين صفر الى ٤٠ دولاراً للطن. وحين تواجه الشركة بهذا الحافز، فإنها مرة أخرى قد تختار النقطة الكفوءة ت في الشكل ١٩ – ٦.

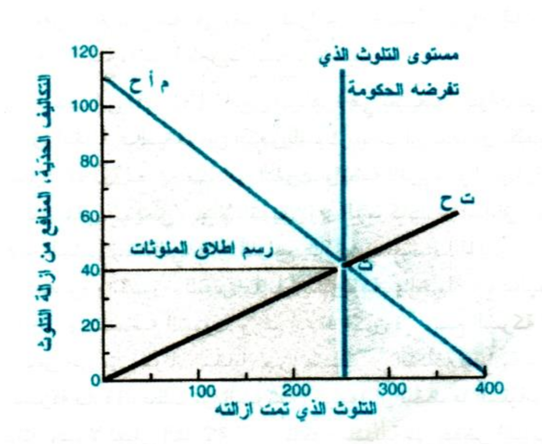
حل السوق: اذونات متداولة لاطلاق ثاني اكسيد الكبريت :

ثمة منهج جديد لا يستدعي من الحكومة فرض

ضرائب هو استخدام أذونات يمكن تداولها والاتجار بها لإطلاق الملوثات. وحسب هذا المنهج، فبدلاً من إلزام الشركات بأن عليها دفع س دولار عن كل وحدة تلوث تطلقها ومن ثم السماح للشركات باختيار مستوى التلوث الذي تريد اطلاقه، تختار الحكومة مستوى التلوث وتعين العـدد المناسب من الاذونات التي سـتـصـدرها. وسيحدد سعر الاذن، الذي سيمثل مستوى رسم اطلاق الملوثات، حسب نظام العرض والطلب على الاذونات في السوق. وإذا فرضنا ان جدول التكلفة معروف، فإن منهج الاذونات المتداولة له النتيجة نفسها التي لمنهج رسوم إطلاق الملوثات. والاختلاف الوحيد هو أن الحكومة تحصل على ايرادات من رسوم اطلاق الملوثات، في حين أن من يحصلون على الاذونات (وهي المرافق العامة عادة) تحصل على مكاسب غير متوقعة هي قيمة هذه الاذونات.

وتقوم الولايات المتحدة حالياً باختبار واسع لمنهج أذونات إطلاق ثاني اكسيد الكبريت التي يمكن تداولها، وهي المادة الاشد ضرراً وتلويثاً للبيئة. ووفقاً لقانون الهواء النظيف، المعدل، للعام ١٩٩٠، فإن الحكومة ستصدر أذونات بإطلاق ٩ ملايين طن سنوياً من ثاني أكسيد الكبريت في كافة أنحاء الولايات المتحدة . وهي سياسة ستنشر فقاعة ضخمة فوق البلد كله. وبحلول نهاية العقد، فإن من المقرر أن ينخفض اطلاق الملوثات بما يوازي ٥٠ بالمئة عن مستويات ١٩٩٠. وسوف تتلقى مرافق انتاج الطاقة الكهربائية أذونات إطلاق الملوثات، وتتاجر بها في «مجلس تجارة شيكاغو»، كما يتاجر بالنفط أو أحشاء المواشي. والشركات التي تستطيع خفض ما تطلقه من كبريت بوسائل رخيصة يمكنها أن تفعل ذلك، وتبيع ما يفيض لديها من اذونات الى شركات تحتاج المزيد من الاذونات، لأنها أقامت معامل جديدة، أو لأن لا مجال لديها لخفض التلوث.

يعتقد الاقتصاديون المهتمون بالبيئة ان تحسين الحوافز سيسمح بتلبية الاهداف الطموحة لهذه السياسة بتكلفة أدنى بكثير مما يدفع في لوائح التوجيه والسيطرة التقليدية. وتشير الدراسات التي قام بها عالم الاقتصاد توم تيتنبرغ (Tom Tietenberg) – من كلية كولبي في مين – ان الطرق التقليدية في مكافحة التلوث تكلف من ضعفين الى عشرة أضعاف ما تكلفه اللوائح التي تعنى بفعالية التكلفة.



الشكل ١٩ - ٦. مستويات التلوث، ورسوم اطلاق التلوث.

حين تحدد الحكومة مستويات التلوث عند مستوى ١٥٠ طناً، أو تفرض ازالة ٢٥٠ طناً، فإن هذا سوف يقود الى مستوى التلوث الكفء عند النقطة ت. ويمكن تحقيق النتيجة ذاتها بفرض رسوم على اطلاق التلوث مقدارها ٤٠ دولاراً للطن؛ هنا، ستعادل الشركة ما بين الرسم والتكلفة الحدّية وتختار خفض التلوث عند النقطة ت.

تطبيقات اقتصادية : ما هي قيمة بومة منقطة؟ *بشكل عام، يتطلب الوصول الى مستوى كفءٍ من التنظيم أن يكون في وسع القائمين على التنظيم وضع قيمة نقدية للمؤثر الخارجي. مثال ذلك، إذا حددت رسوم اطلاق الملوثات بحيث تعادل التكاليف والمنافع الاجتماعية الحدّية، فمن الواضح أنه يجب أن يكون في وسعنا احتساب الاضرار الاجتماعية الناجمة عن التلوث. وفي الحالات التي يقع فيها التأثير على سلع وخدمات متداولة في السوق، فإن القياس يكون دقيقاً نسبياً. فإذا ما تسبب طقس دافيء بخفض انتاج القمح، فإن في وسعنا قياس الضرر بالقيمة الصافية من القمح. أو إذا خفضت طريق جديدة وقت السفر للمتنقلين عليها، فإن في وسعنا احتساب قيمة المنفعة من الطريق عن طريق ضرب الساعات التي جرى توفيرها بقيمة الوقت، ربما بقياسه بمعدل الاجور.*

لكن ثمة أنواع من الأضرار البيئية، خاصة في القطاعات غير القابلة للتسويق، يصعب تقييمها. مثال ذلك، في أواخر الثمانينات وأوائل التسعينات دعى حماة البيئة الى وقف قطع الاخشاب في منطقة واسعة في شمال غرب الولايات المتحدة لحماية الموطن الطبيعي للبوم المنقط. وهذا قد يكلف ألوف الوظائف لعمال قطع الاخشاب. فكيف يمكننا أن نقيّم استمرار بقاء البوم المنقط (لفترة لا يعلمها احد)؟ أو لنأخذ مثالاً اخر، بقعة شركة إكسون فالديز النفطية التي غطت مضيق الامير وليم في الاسكا، وألحقت اضراراً بالغة بالشواطيء والحياة البرية . كم تساوي حياة ثعلب الماء؟ ثمة امر آخر تدور حوله خلافات أشد، ما قيمة الحياة البشرية ؟ وكم يجب على المجتمع ان يدفع لقاء زيادة مدى حياة الانسان؟

طور علماء الاقتصاد طرقاً عدة لتقييم الاضرار التي لا يمكن استنتاجها بشكل مباشر حسب سعر السوق. فالتقييم يكون أسهل في الحالات التي تؤذي فيها المشاكل البيئية مباشرة المنتفعين بتلك البيئة. فتلويث نهر أو بحيرة سيمنع الناس من السباحة، أو صيد السمك فيهما، ويمكن تقدير قيمة فرص الترفيه الضائعة في تلك الاماكن.

لكن ماذا عن قيمة البومة المنقطة؟ معظم الناس لم يروا البومة المنقطة في حياتهم، كما انهم لن يروا طائر غرنوق ينعق، أو يزوروا فعلياً مضيق الامير وليم. لكنهم مع ذلك قد يحددوا قيمة لتلك الموارد الطبيعية. ويستخدم بعض المختصين في اقتصاد البيئة تقنية تدعى «التقييم المحتمل» (contingent valuation)، والتي تتضمن استجواب الناس عن المبلغ الذين هم على استعداد لدفعه في وضع مفترض، مثل الحفاظ على مصدر طبيعي دون إلحاق ضرر به. وفي حالة بقعة شركة إكسون فالديز النفطية، تم استطلاع آراء الناس من مختلف المناطق في محاولة لمعرفة كيف يقيّم الناس الذين لم يزوروا قط مضيق الامير وليم الحفاظ على بيئة ذلك المكان واعادته لحالته الاولى، وقد حددت الدراسة قيمة مقدارها ٣ بلايين دولار كتكلفة لذلك الحادث.

أثارت منهجية التقييم المحتمل خلافات حادة. وجادل منتقدوها بأن إجابات الناس لا يمكن تصديقها لانه يطلب منهم تقييم أشياء لا يفهمونها، ولم يجربوها قط. أضف الى ذلك، وحيث أن الناس لن يضطروا حقيقة الى دفع الاموال التي قيّموا الاضرار بموجبها، فإنه يسعدهم زيادة ما يعرضون دفعه من مبالغ مفترضة على قضية تستحق الاهتمام، وستكون تقديراتهم عالية بشكل لا يمت الى الواقع بصلة ويجب تجاهلها.

قلة من الناس يساورها الشك في القيمة الكبيرة للبيئة السليمة لدى الامريكيين، لكن تقييم المكونات التي لا يمكن تسويقها هو عمل مضلل.

طرق خاصة

لا تشتمل الحلول جميعها على عمل حكومي مباشر، فثمة طريقتان قد تقدمان نتيجة كفوءة بقدر معتدل هما : المفاوضات الخاصة، وقواعد المسؤولية.

المفاوضات ونظرية كوآس. لنفرض أن الحكومة قررت عدم التدخل. ثمة تحليل مروع اجراه رونالد كوآس (Ronald Coase) من شيكاغو يقترح بأن المفاوضات الطوعية بين الاطراف المتأثرة قد تقود في بعض الظروف الى نتائج كفوءة.

والظروف التي يمكن اجراء هذه المفاوضات في ظلها هي أن يكون لدينا حقوق ملكية واضحة المعالم، وتكون تكاليف المفاوضات متدنية. إفرض مثلاً، أنني أسكب مواد كيماوية في أعلى جدول ماء يصب في احواض للسمك، مما يؤدي الى قتل الكثير من اسماكك. بعد ذلك إفرض أن في وسعك مقاضاتي على الضرر الذي أصاب اسماكك. يجادل كوآس، انه في هذه الحالة يكون لدى كلانا حافز قوي للاجتماع والاتفاق على المستوى الكفء من سكب الملوثات. ويمكن لهذا الحافز ان يوجد من دون أي تدخل لبرنامج حكومي لمكافحة التلوث.

وقد حاول بعضهم حمل اقتراح كوآس الى مدى أبعد، مجادلين بأن مساومات كفوءة سوف تتم. لكن التوصل الى مثل هذه النتيجة فيه الكثير من التفاؤل. فالقول ان ثمة مجال لتفاهم كفء يوفر التكاليف لا يعني دائماً ان لدينا اتفاقاً سيبرم فعلاً – فتاريخ الحروب، والخلافات بين الادارات والعمال، ونظرية الالعاب اكبر دليل على ذلك[٦].

ومع ذلك فإن تحليلات كوآس تبرز فعلاً بعض الحالات، حيث يمكن للمساومات الخاصة المساعدة في تخفيف بعض المؤثرات الخارجية، وهي تحديداً، حين تكون حقوق الملكية واضحة المعالم، وحين تكون الاطراف المتأثرة قليلة العدد بحيث يمكنها الاجتماع والتفاوض على حل كفء.

قواعد المسؤولية. منهج آخر يعتمد على الإطار التشريعي للقوانين التي تحدد المسؤولية أو النظام المتعلق بالإضرار بالغير، بدلاً من الاعتماد على اللوائح التنظيمية المباشرة للحكومة. وفي هذه الحالة يكون مطلق المؤثرات الخارجية مسؤولاً عن أية اضرار يلحقها بالاخرين.

لهذا المذهب قواعد راسخة في بعض المجالات. وهكذا، في بعض الولايات، إذا أصيب شخص بجروح بسبب إهمال احد السائقين، فإن في وسعه مقاضاته لتعويض الاضرار. أو إذا تسببت شركة ما بمرض عمالها نتيجة اهمالها، فإن في وسعهم مقاضتها وطلب تعويضات.

لنعد الى مثالنا، كيف يمكن لنظام المسؤولية الأمثل احتواء المؤثرات الخارجية؟ إذا تسببت «شركة الضوء والطاقة القذرة» بضرر مقداره ٤٠ دولاراً لكل طن من الملوثات، فإن في وسع

(٦) سيدرك الذين درسوا الفصل ١١ من هذا الكتاب انه يمكن تطبيق نظرية الالعاب بشكل مثمر على أوضاع المساومة في مثل هذا النوع من المؤثرات الخارجية. فما هي الدروس التي قد نستخلصها؟ غالباً ما تنتهي اللعبة بتوازن يبرز نتيجة غير كفوءة بشكل واضح. ويشرح الفصل ١١ «لعبة التلوث» حيث تقود المصالح الخاصة الملوثين الى اطلاق مستويات عالية من الخام والنفايات. ويحدث ذلك حين تتبع الشركات منهجاً تنافسياً أو غير متعاون (ويطلق على هذه النتيجة اسم «توازن ناش»). ولم يجد منظرو اللعبة أية نظرية تثبت وجود يد خفية تقود اثنين أو أكثر من المساومين الى مستوى «باريتو» الكفء من التلوث. ولم يثبت كوآس أو أي شخص آخر هذه النتيجة.

الضحايا تعويض هذه الاضرار من خلال المحاكم. وبالتالي، فإن التكلفة الحدّية التي تواجهها الشركة ستكون ٤٠ دولاراً لكل طن، بالضبط كما لو كان لدينا رسم على اطلاق الملوثات مقداره ٤٠ دولاراً للطن؛ وهذه التكاليف ستعطي المنشآت حافزاً قوياً على خفض التلوث والرجوع به الى مستوى الكفاءة.

لسوء الحظ أن لقواعد المسؤولية نواحي قصور لا تقل عن أي نظام آخر لمكافحة المؤثرات الخارجية. وتكمن الصعوبة الرئيسية في التكلفة العالية لرفع الدعاوى طلباً للتعويض عن اضرار التلوث، وافتقار الناس الى حقوق ملكية الهواء النظيف.

هل نبطىء أم لا: قضية التغيير المناخي

اكثر المواضيع اثارة لقلق العلماء من بين القضايا البيئية، هو موضوع زيادة حرارة الأرض الناجمة عن تأثير الاحتباس الحراري. ويحذر علماء المناخ وعلماء آخرون من ان تراكم الغازات مثل غاز ثاني أكسيد الكربون الذي ينتج، بشكل أساسي، من احتراق الوقود الاحفوري، سيؤدي على الأغلب الى زيادة حرارة الأرض وغير ذلك من التغييرات المناخية خلال القرن القادم. وحسب النماذج المناخية يتوقع العلماء أنه إذا استمر التوجه الحالي، فإن حرارة الأرض سترتفع بمقدار يتراوح ما بين ٥ الى ١٠ درجات فهرنهايتيه خلال القرن القادم. وهذا يخرج مناخ الأرض عما عرفته طيلة فترة الحضارة البشرية كلها.

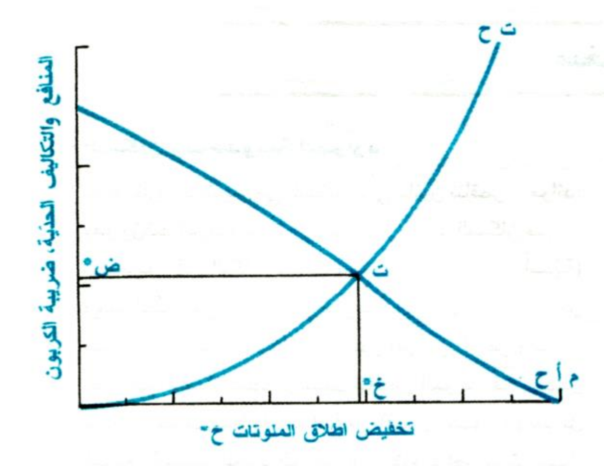
وتأثير الاحتباس الحراري هو الأب الاكبر لمشاكل الصالح العام؛ فالأعمال اليوم سوف تؤثر على المناخ بالنسبة لجميع الناس في جميع البلدان لقرون قادمة. وتأتي تكاليف تخفيض اطلاق ثاني أكسيد الكربون في المدى القريب، مع محاولة الدول خفض استهلاكها من الوقود الاحفوري، عن طريق ترشيد استهلاك الطاقة، بإستخدام مصادر بديلة للطاقة (مثل الطاقة الشمسية أو ربما الطاقة النووية)، وزراعة الاشجار، وغير ذلك من الاجراءات. وهذا يعني أن علينا في المدى القريب ان نقبل المزيد من الطاقة المكلفة، ومستويات معيشة أدنى، ومستويات استهلاك ادنى، فمنافع تخفيض اطلاق الملوثات ستأتي بعد سنوات عدة في المستقبل، حين يؤدي انخفاض اطلاق الملوثات الى خفض الاضرار التي لحقت بالمناخ مستقبلاً – مثل خفض الاذى الذي لحق بالزراعة، والشواطىء، وعلاقة الكائنات الحية ببيئتها.

لقد بدأ علماء الاقتصاد في دراسة الاثار الاقتصادية لتغيير المناخ لفهم الطريقة التي تتولى بها الدول وضع استراتيجياتها الحساسة. وكبداية، يشير الاقتصاديون الى المسيرة الطويلة للتطور الاقتصادي، فالتكنولوجيا قد عزلت الانسان والنشاط الاقتصادي، بشكل مضطرد عن تقلبات المناخ، ففي وسع الانسان اليوم بفضل التكنولوجيا العصرية ان يعيش ويزدهر في أي مناخ على وجه الأرض. فقد اكتسحت الانشطة الاقتصادية، والمتغيرات مثل الاجور، والتجمع نقابياً، ومهارات القوى العاملة، والعوامل السياسية الاعتبارات المناخية.

بشكل عام، فإن قطاعات الاقتصاد التي تعتمد بشدة على أنظمة بيئية لا سبيل الى التحكم بها – أي على امور تحدث بشكل طبيعي مثل هطل المطر، وجريان الماء، ودرجات الحرارة – ستكون الاكثر تأثراً بتغير المناخ. وتقع الزراعة، والغابات، وأماكن التنزه الخلوية، والانشطة الساحلية، ضمن هذه الفئة. والدول مثل اليابان والولايات المتحدة معزولة نسبياً عن المؤثرات المناخية، في حين أن الدول النامية مثل الهند والبرازيل اكثر حساسية لهذه الامور. وتوحي الدراسات الاقتصادية بأن التكلفة الاجمالية لتغير المناخ في الولايات المتحدة في نهاية القرن القادم ستشكل على الاغلب نسبة مئوية ضئيلة من اجمالي الناتج.

وتتطلب استراتيجية كفوءة لاحتواء التغيير المناخي تقييم التكاليف الحدّية لتخفيض ثاني أكسيد الكربون مقابل المنافع الحدّية. ويبين الشكل ١٩ – ٧ التكلفة الحدّية على أنها ت ح والمنفعة الاجتماعية الحدّية على أنها م أ ح. ويقيس المحور العمودي التكاليف والمنافع بالدولار، في حين يقيس المحور الافقي تخفيض اطلاق الملوثات بالنسبة المئوية لتخفيض ثاني أكسيد الكربون. وتمثل النقطة ت في الرسم البياني نقطة الكفاءة حيث تتساوى تكاليف التخفيض الحدّية مع المنافع الحدّية الناتجة عن إبطاء التغييرات المناخية. وهذه هي النقطة التي ترفع قيمة الاستهلاك البشري المستقبلي الى أقصى حدّ. وبعكس ذلك، فإن الحل السوقي البحت، يأتي مع خفض اطلاق الملوثات الى النقطة صفر، حيث تكون م أ ح في أعلى نقطة لها فوق صفر التكلفة الحدّية (ت ح). في حين أن حلاً بيئياً متطرفاً يحاول تجنب الحاق أي أذى بالنظام البيئي الطبيعي، يتحقق عند الحافة اليمنى من الشكل حيث تتجاوز التكلفة الحدّية (ت ح) المنفعة الاجتماعية الحدّية (م أ ح) بدرجات.

فكيف يمكن الوصول الى النقطة ت، حيث ان المستوى الكفؤ لتخفيض ثاني اكسيد الكربون ينتج عن حرق الوقود الذي يحتوي على الكربون، فقد اقترح البعض فرض ضريبة على الكربون الذي يحويه الوقود. والوقود الذي يحتوي كميات اكبر من الكربون، مثل الفحم، تفرض عليه ضريبة أعلى من الوقود الذي يحوي مقادير اقل منه مثل البنزين. وقد حسب علماء الاقتصاد ان الضريبة الكفؤة على الكربون ستتراوح ما بين ٥ الى ١٠ دولارات على كل طن من الكربون وترتفع تدريجياً خلال القرن القادم. وحسب المستوى الاعلى، فإن ضريبة الكربون سترفع فاتورة الكهرباء



الشكل ١٩ - ٧. يمكن لضريبة الكربون ان تبطيء التغييرات المناخية الضارة.

يتطلب ابطاء التغييرات المناخية الضارة من دون الحاق ضرر كبير بالاقتصاد فرض «ضريبة كربون» على نفث ثاني اكسيد الكربون الضار لموازنة التكلفة الحدّية للتخفيض مع المنافع الحدّية لخفض الاضرار الناجمة عن ارتفاع منسوب سطح البحر وغير ذلك من آثار تغير المناخ.

بمقدار ٢ بالمئة فقط، وسعر البنزين بمقدار ٢ سنت للجالون الواحد. وسوف يسمح هذا المستوى من ضريبة الكربون بحدوث تغييرات مناخية ملحوظة. لذلك، اقترح حماة البيئة ضريبة كربون أعلى بكثير – في حدود ١٠٠ دولار الطن – والتي سيكون لها تأثير أكبر على الناس بهدف تجنب حدوث تغييرات كبيرة على المناخ مستقبلاً.

ومع ذلك، فقد لا يكون علماء الاقتصاد وحماة البيئة متباعدين في آرائهم بالقدر الذي يحاول أن يظهرهم به هذا التحليل. فالتغيير المناخي يفرض صعوبات جمة على صانعي السياسة لأن تأثيراته فيها الكثير من عدم اليقين الذي يمتد الى مدى بعيد في المستقبل. فما هي بعض الشكوك الرئيسية المحيطة بهذا الموضوع؟ يثير العلماء المخاوف من أن تؤدي التحولات الحالية الى تحويل اوروبا الى الاسكا ثانية، وأن يحول جفاف الوسط القاري أحزمة زراعة الحبوب الى صحارى، وأن تجف الانهار العظيمة بسبب اختفاء الثلوج عن القمم، وان تدمر العواصف العاتية مجموعات كاملة من السكان القاطنين في المناطق المنخفضة، وان يؤدي ذوبان صفائح الجليد الى ارتفاع مناسيب المحيطات بمقدار ٢٠ الى ٥٠ قدماً، ومن هجرة اوبئة وأمراض استوائية في اتجاه الشمال مهلكة المناطق معتدلة المناخ، ومن الهجرة بدوافع بيئية تقود الناس الى تجاوز الحدود بين البلدان بحثاً عن أراضٍ يمكن العيش فيها.

وفي مواجهة هذه المعضلة، يعتمد علماء الاقتصاد على تقنيات نظرية المنفعة في ظل عدم اليقين التي طالعناها في الفصل ١١ لتحليل مختلف الاستراتيجيات. في هذا المنهج، تشتمل عملية اتخاذ قرار مقنع على عمل قائمة بالاحداث التي قد تقع، وتقدير عواقب تلك الاحداث، والحكم على احتمالات وقوع كل حدث، وتقدير القيمة المتوقعة للعواقب مقابل التكاليف المتوقعة في ظل مختلف مسارات العمل، واختيار العمل الذي يعطي أقصى قيمة أو منفعة متوقعة. وتقترح الدراسات الأولية أنه وبسبب كون عدم اليقين أحادي الجانب وثمة احتمال ضئيل في حدوث ضرركبير، فإن من المستحسن دفع «قسط تأمين عن المخاطر» بمعنى اتخاذ المزيد من الخطوات اليوم لتبطئة التغييرات المناخية. وكما أننا كأفراد نجد أن من المنطقي التضحية بقدر ضئيل من دخلنا اليوم لتركيب معدات الحماية من الحريق وخفض فرص حدوث كارثة حريق في منازلنا، فقد تجد المجتمعات ان من الحكمة التضحية ببعض من دخلها القومي اليوم لتجنب ارتفاع حرارة الأرض في القرون القادمة.

لقد بدأنا هذا الفصل بأسئلة متشائمة عن مستقبل البشرية. وبعد ان استعرضنا هذا المجال، كيف يمكن أن نختتم موضوعنا؟ بالاعتماد على وجهة النظر الخاصة، فإن من السهل أن يصبح المرء متفائلاً أو متشائماً بشأن قدرتنا على فهم التهديدات المحيقة ببيئة كرتنا الأرضية ومواجهتها. فمن جهة، صحيح أننا نبحر في مياه مجهولة، نستنزف الكثير من مصادرنا الطبيعية في حين نغير تكوين مصادر أخرى بشكل لا رجعة عنه، ونقامر بعالمنا بطرق لا نعرف مداها. ويبدو أن البشر ما زالوا نزاعين الى الخصام كما كانوا منذ فجر التاريخ، وطوروا أسلحة فعالة بشكل مرعب إذا ما استخدمت للإنتقام في نزاعاتهم. وفي الوقت نفسه، فإن طاقات الملاحظة والتحليل أصبحت ذات حجم أعظم بكثير. فالتركيبة المكونة من المراقبة، والقياس، والتحليل، والحوسبة تنمو بشكل أسرع حتى من قدرتنا على طرح النفايات، وقطع الأشجار، أو إنتاج المزيد من البشر.

فما الذي سيفوز في السباق القائم ما بين ميلنا الى الخصام والتلويث وقدرتنا على التفكير والحساب؟ هل ثمة مصادر كافية تسمح للفقراء التمتع بمستويات استهلاك كالتي للدول عالية الدخل، أم أن أغنياء اليوم سيسحبون السُلم خلفهم؟ ليس ثمة إجابات نهائية لهذه الاسئلة العميقة، لكن العديد من الاقتصاديين يعتقدون أننا اذا أدرنا مصادرنا البيئية بحكمة، فإن الجنس البشري لن يتمكن من البقاء وحسب، بل سيزدهر لفترة طويلة قادمة.

ملخص

أ – السكان ومحدودية الموارد

١ – تقوم نظرية مالثوس في السكان على قانون تناقص العوائد. وهو يؤكد انه ما لم يتم التحكم في عدد السكان فإنهم سيميلون الى التكاثر حسب متوالية هندسية (أو أُسيّة) ويتضاعفون في كل جيل أو ما يقارب ذلك. لكن سيكون لكل فرد من السكان المتكاثرين قدر اقل من الأرض والموارد الطبيعية للعمل فيها. وبسبب تناقص العوائد، فإن الدخل سيزداد حسب متوالية حسابية في أفضل الأحوال، وسيميل الناتج بالنسبة للفرد الواحد الى الانخفاض حتى يصل السكان في معيشتهم الى مستوى الكفاف أو ما يقارب الجوع.

٢ – طيلة ما يقارب مئة وخمسين عاماً تعرض مالثوس واتباعه للانتقاد من منطلقات عدة. ومن اهم هذه الانتقادات ان المالثوسية قد تجاهلت إمكانية التقدم التكنولوجي وغفلت عن أهمية تنظيم النسل كقوة لخفض النمو السكاني.

٣ – بينت دراسات العلاقة ما بين التلوث، والسكان، والدخل ان الطلب على جودة البيئة يرتفع بسرعة كلما ازداد معدل دخل الفرد، لذلك، وحسب معظم المؤشرات فإن جودة البيئة تتحسن، ولا تتردى، كلما ارتفع دخل الفرد.

ب – توزيع الموارد في السوق

٤ – تكون المصادر الطبيعية غير متجددة حين تكون كميتها محدودة ولا يمكن توليدها بسرعة. الموارد المتجددة هي تلك التي يكن الانتفاع بها بشكل منتظم وتعويض ما استهلك منها، وإذا ما أديرت بشكل مناسب فيمكنها تقديم خدمات نافعة الى ما لا نهاية.

٥ – من وجهة نظر اقتصادية فإن التمييز الحاسم هو بين الموارد القابلة للاستملاك وغير القابلة للاستملاك. وتكون المصادر الطبيعية قابلة للاستملاك حين يكون في وسع الشركات أو المستهلكين وضع اليد على جميع منافعها، وتشمل الأمثلة حقلاً للنفط أو مزرعة للكرمة. وتكون الموارد غير قابلة للاستملاك حين لا تكون تكاليفها أو منافعها حقاً شرعياً لأي مالك؛ بكلمات أخرى، انها تشتمل على مؤثرات خارجية. أمثلة ذلك جودة الهواء والمناخ، التي تؤثر فيها أمور خارجية مثل أنشطة حرق الوقود الاحفوري.

٦ – ومن الامثلة المهمة على الموارد القابلة للاستملاك، غير المتجددة الوقود الاحفوري مثل النفط، والغاز، والفحم. ويجادل علماء الاقتصاد انه وبسبب قدرة الاسواق الخاصة على تسعير وتوزيع هذه الموارد، فانه يجب معاملتها مثل معاملة الاصول الرأسمالية الأخرى

جـ – كبح المؤثرات الخارجية : اقتصاديات البيئة

٧ – من الاسباب الرئيسية لفشل السوق والتي تزداد اهميتها، المؤثرات الخارجية . وتحدث حين تفيض تكاليف (او منافع) احد الانشطة لتشمل اناس اخرين دون ان يقبض هؤلاء مقابل ما تحملوه (او يدفعوا) مقابل ما انتفعوا به

٨ – واوضح مثال على المؤثرات الخارجية حالة السلع العامة، مثل الدفاع، حيث يشارك جميع المستهلكين في الاستهلاك على حّد سواء ولايمكن استثناء احد منهم. ومن الامثلة الاخرى التي تمتلك بعض خواص السلع العامة ، الاختراعات، والمتنزهات، والسدود. وتختلف هذه عن السلع الخاصة التي يمكن تقسيمها وتوفيرها للشخص الفرد .

٩ – تنشأ المشاكل البيئية بسبب المؤثرات الخارجية الناجمة عن الانتاج او الاستهلاك، فاقتصاد سوق لا يخضع للوائح تنظيمية سينتج الكثير من التلوث والقليل من انشطة تخفيض التلوث . وتتخذ الشركات التي لاتخضع للوائح تنظيمية قراراتها بشأن تخفيض التلوث (والسلع العامة الاخرى) عن طريق مقارنة منافعها الخاصة الحدّية مع التكاليف الخاصة الحدّية . وتتطلب الكفاءة ان تتساوى المنافع الاجتماعية الحدّية لخفض التلوث مع التكاليف الاجتماعية الحدية له .

١٠ – ثمة خطوات عديدة يمكن للحكومات اتخاذها لتصحيح عدم الكفاءة الناتجة عن المؤثرات الخارجية او تحميلها للمتسببين بها . وتشمل البدائل حلولاً لامركزية (مثل التفاوض او اتباع قواعد المسؤولية القانونية) والطرق التي تفرضها الحكومة (مثل معايير اطلاق الملوثات او ضرائب اطلاق الملوثات) . وتدل التجارب على انه لا يوجد من بين هذه الطرق ، طريقة تصليح في جميع الاحوال ، لكن ثمة اعتقاد لدى العديد من علماء الاقتصاد بان التوسع في استخدام انظمة شبيهة بنظام السوق قد تحسن كفاءة اللوائح التنظيمية.

مفاهيم للمراجعة

السكان والموارد الطبيعية

- النظرية المالوثوسية في السكان
- الموارد المتجددة مقابل غير متجددة
- الموارد القابلة للاستملاك مقابل غير القابلة للاستملاك.

اقتصاديات البيئة

- السلع العامة والمؤثرات الخارجية
- السلع العامة مقابل الخاصة
- عدم كفاءة المؤثرات الخارجية
- التكاليف الداخلية مقابل الخارجية ، والتكاليف الاجتماعية مقابل الخاصة
- معالجة المؤثرات الخارجية : المساومة ، المسؤولية القانونية ، المعايير ، الضرائب
- اذونات اطلاق الملوثات المتداولة

أسئلة للمناقشة

١ – ما الفرق بين الموارد الطبيعية المتجددة وغير المتجددة ؟ اعط مثالاً على كل منها .

٢ – ما المقصود بالموارد الطبيعية القابلة للاستملاك ؟ اعط مثالاً واشرح السبب في كون توزيع السوق لهذه الموارد هو غير كفؤ. ما هي الطريقة المفضلة لديك لتحسين عمل السوق ؟

٣ – يعتقد الكثيرون من علماء الاقتصاد بان الدولة يجب الا تتدخل في السوق حين يكون ثمة مؤثرات خارجية مهمة – وهذا هو التقليد "اللبرالي"، او تقليد حرية العمل المتبع. هل ثمة مؤثرات خارجية لتكاثر السكان يمكن ان يقود لمؤثرات خارجية اجابية او سلبية؟ خذ في اعتبارك بنوداً مثل التعليم، الدفاع الوطني، الطرق، التلوث، وظهور عباقرة من امثال موزارت وانشتاين.

٤ – «المتوالية الهندسية» هي مجموعة من الحدود المتتابعة (ج$_{١}$، ج$_{٢}$ ...، ج$_{ت}$، ج$_{ت+١}$ ...) حيث كل واحد من الحدود هو المضاعف ذاته للحدّ الذي سبقه : ج$_{٢}$ / ج$_{١}$ = ج$_{٣}$ / ج$_{٢}$ = ... ج$_{ت+١}$ / ج$_{ت}$ =ß . اذاكانت ß = ١+ ف > ١ فان الحدّ يتعاظم بشكل أُسّي مثل الفائدة المركبة . اما المتوالية الحسابية فهي مجموعة من الحدود المتوالية (س$_{١}$، س$_{٢}$، س$_{٣}$ ...، س$_{ن}$، س$_{ن+١}$ ...) حيث الفارق ما بين كل حدّ والذي سبقه هو المقدار نفسه: س$_{٢}$ – س$_{١}$ = س$_{٣}$ – س$_{٢}$ = ...، س$_{ن+١}$ – س$_{ن}$ = ... اعط مثالاً عليك واحدة من المتواليات. اثبت لنفسك ان اية متوالية هندسية فيها ß > ١ لابد في النهاية ان تتجاوز اية متوالية حسابية اربط ما تقدم بنظرية مالثوس .

٥ – ارجع الى تأكيد مالثوس ان النمو السكاني الذي يتزايد من دون ضوابط قد ينمو حسب متوالية هندسية ، في حين ان توفر الطعام – المقيد بقانون تناقص العوائد – لن ينمو الاحسب متوالية حسابية . استخدم مثالاً عددياً لتوضيح السبب في انتاج الطعام لفرد الواحدلا بد ان يتراجع اذا استمر تزايد السكان دون ضوابط، في حين يقود تناقص العوائد الى جعل انتاج الطعام ينمو بشكل ابطأ من مدخلات العمالة .

٦ – «السلع العامة المحلية» هي سلع تفيد المقيمين في مدينة او ولاية ما، بشكل خاص – مثل الشواطىء والمدارس المفتوحة للمقيمين في المنطقة. فهل ثمة سبب للاعتقاد بان المدن سوف تتنافس فيما بينها لتوفير الكمية من السلع العامة المحلية للمقيمين فيها؟ فان كان الامر كذلك، فهل يوحي ذلك بنظرية اقتصادية في "الفدرالية المالية" يتحتم بمجبها توفير السلع العامة المحلية من قبل جهات محلية ؟

٧– قرر ما اذاكان كل واحد من المؤثرات الخارجية التالية خطيراً لدرجة تستدعي القيام بعمل جماعي . فان كان الجواب بالايجاب، فأي من العلاجات الاربعة التي بحثناها في هذا الفصل هو الاكثر كفاءة لها ؟

أ – معامل الحديد والصلب تطلق ثاني اكسيد الكبريت في اجواء مدينة بيرمنغهام .

ب – تدخين الناس داخل المطاعم .

ج – تدخين الطلبة داخل غرفهم من دون وجود زملائهم في السكن .

د – قيام البعض بالسواقة وهم تحت تأثير الكحول الذي ينجم عنه مقتل ٢٥ الف شخص سنوياً .

هـ – قيادة الاشخاص ممن هم دون سن ٢١ سنة سيراتهم وهم تحت تأثير الكحول .

الفصل ٢٠

توزيع الدخل والصراع ضد الفقر

[التعارض] ما بين المساواة والكفاءة [هو] أكبر الأمور الاقتصادية - الاجتماعية التي يصعب الجمع بينها ، والذي ابتلانا بالعشرات من اتجاهات السياسة الاجتماعيه . فلا يمكننا الحصول على كعكتنا من كفاءة السوق واقتسامها بالتساوي .

أرثر اوكن (١٩٧٥)

نحن نعيش في مجتمع مزدوج المقاييس. فقوانيننا تدعي وجود حقوق متساوية للجميع، ومبدأ الصوت الواحد للشخص الواحد، وتكافؤ الفرص. تلك هي الشعارات المنمقة للديمقراطية الحديثة. لكن الحياة اليومية في اقتصاد السوق تتكلم بشكل مختلف. ففي حين يجوع بعض الناس، وليس لديهم مكان يبيتون فيه، يعيش بعضهم الآخر في مساكن فخمة، ويقود سيارات ثمنها مئة الف دولار.

فأيهم هو وجه الحقيقة ؟ الحقوق المتساوية أم عدم تساوي النتائج؟ الجواب هو – الى حدّ ما – كلاهما، فالدول الديمقراطية تعطي أهمية أكبر لحقوق الانسان، وتساوي الفرص. واتخذت خطوات لرفع مستويات المعيشة للفئات الأقل حظاً. لكن لم يتم القضاء على الفقر، لأن هناك حدوداً بينة للوفرة والكرم في دولة الرفاه الحديثة. علاوة على ذلك، فإن محاولة مساواة المداخيل ستنتهي الى إحداث تأثيرات سلبية بالنسبة الى الحوافز والكفاءة. فالناس يتساءلون اليوم: كم من كعكة الاقتصاد يجب التضحية به، كي يجري اقتسامها بشكل فيه مساواة أكثر؟

الهدف من هذا الفصل هو دراسة الحقائق المتعلقة بتوزيع الدخل، والمعضلات التي تواجهها الحكومات حين تتولى مسألة إعادة توزيع المداخيل. ان سياسات الحكومة الرامية إلى ضمان توزيع عادل للدخل هي من بين أكثر المواضيع صعوبة وعرضة للخلاف. وفي هذه الناحية بالذات يكون للتحليلات الاقتصادية الواضحة – المتعلقة بحقائق وتوجهات الفقر، وكذلك المتعلقة بنواحي القوة والضعف في مختلف أنواع السياسات – أثر كبير على تحريك عمليات مجتمع السوق بشكل سلس وعادل.

أ قياس عدم المساواة

لقياس عدم المساواة في السيطرة على الموارد الاقتصادية، فإن علينا الاهتمام بالدخل والفروقات في الثروة. تذكر أننا نعني **بالدخل الشخصي** (personal income) جميع المقبوضات أو النقد المكتسب من شخص ما، أو أسرة، خلال فترة محددة من الزمن (هي في العادة سنة). والمكونات الرئيسية للدخل الشخصي هي: ما يكتسب من العمل، والدخل من الأملاك (من الإيجارات، والفوائد، وأرباح الاسهم)، والدفعات التحويلية من الحكومة. ويشمل **الدخل الشخصي المخصص للإنفاق** (disposable personal income) الدخل الشخصي ناقصاً اية ضرائب مدفوعة. وتتكون **الثروة** (wealth) أو "القيمة الصافية" من القيمة النقدية للاصول المالية والعينية، ناقصاً المبالغ المستحقة للبنوك أو الدائنين الآخرين. ويمكنك إنعاش ذاكرتك حول المصادر الرئيسية للدخل والثروة بالرجوع الى الجدولين ١٢– ١ و١٢ –٢ في الفصل ١٢

توزيع الدخل والثروة

تعتبر المناقشات المتعلقة بمداخيل الافراد أحد أكبر المحرمات في الاحاديث بين الامريكيين. فنحن غالباً ما نعرف عن الحياة الشخصية لاصدقائنا اكثر مما نعرف عن رواتبهم. ولهذا السبب،

(١) فئة الدخل للأسرة	(٢) معدل الدخل (دولار)	(٣) نسبة جميع الأسر في هذه الفئة	(٤) نسبة الدخل الاجمالي الذي تلقته الأسر في هذه الفئة
أدنى خُمس	اقل من ١٢,٦٦٤	٢٠,٠	٣.٨
الخُمس الثاني	١٢,٦٦٥ – ٢٤,٢٢٩	٢٠,٠	٩,٤
الخُمس الثالث	٢٤,٣٠٠ – ٣٧,٩٩٩	٢٠,٠	١٥,٨
الخُمس الرابع	٣٨,٠٠٠ – ٥٨,١٩٩	٢٠,٠	٢٤,٢
أعلى خُمس	٥٨,٢٠٠ – أكثر	٢٠,٠	٤٦,٨
أعلى ٥ بالمئة	٩٩,٣٧٢ وأكثر	٥,٠	١٨,٦

الجدول ٢٠ - ١. توزيع الدخل النقدي للأسر الامريكية ، ١٩٩٢

كيف تم توزيع اجمالي الدخل بين الأسر في العام ١٩٩٢؟ وزعنا الأسر إلى أخماس، الخمس ذو الدخل الأدنى، والخمس ذي ثاني أدنى دخل، وهلم جرا (المصدر، مكتب احصاءات الولايات المتحدة السكاني، الدخل النقدي للأسر، والعائلات، والأفراد في الولايات المتحدة: ١٩٩٢، التقرير الحالي للسكان، السلسلة بي – ٦٠، الرقم ١٨٤، ايلول ١٩٩٣) .

فإن الناس غالباً ما يتفاجأون حين يعرفون مقدار ما يكسبه زملاؤهم الامريكيون. وتظهر الاحصاءات أن نصف الأسر قد تلقت، خلال العام ١٩٩٢، أقل من متوسط الدخل البالغ ٣٠٧٨٦ دولاراً، في حين تلقى النصف الأخر أكثر .

إلا أن «توزيع الدخل» – الذي يبين كيفية انحراف الدخل عن هذا المتوسط – لا يقل أهمية عن ذلك. ولفهم توزيع الدخل، خذ في الاعتبار الاختبار التالي: إفرض أن شخصاً واحداً من كل أسرة يقوم بكتابة دخله السنوي على بطاقة فهرس. يمكننا بعد ذلك تصنيف تلك البطاقات الى «فئات دخل». فنضع بعضاً من تلك البطاقات في فئة العشرين بالمئة الادنى دخلاً، وهي المجموعة التي يقل دخلها عن ١٢٦٦٤ دولار. ونضع البعض الآخر في المجموعة التالية. وتصعد قلّة من الأسر الى مستوى أعلى ٥ بالمئة، وهم ممن يزيد دخلهم عن ٩٩٣٧٢ دولاراً.

التوزيع الحقيقي لدخل الأسر الامريكية، في العام ١٩٩٢، مبيّن في الجدول ٢٠ – ١ . ويبين العمود (١) مختلف الاخماس من فئات الدخل، بالاضافة الى أعلى خمسة بالمئة من تلك الفئات. ويبين العمود (٢) المدى الذي تتراوح ضمنه مداخيل مختلف الفئات. العمود (٣) يبين النسبة المئوية من الأسر في كل فئة، في حين يظهر العمود (٤) النسبة المئوية لمجمل الدخل القومي، الذي يذهب للاسر من كل فئة من فئات الدخل .

يمكننا الجدول ٢٠ – ١ من أن نرى، بلمحة واحدة، التوزيع الواسع للمداخل في اقتصاد الولايات المتحدة. ويحصل الخُمس الأفقر من الأسر في الولايات المتحدة على دخل يقل عن ١٢٦٦٤ دولاراً، في حين يحصل الخُمس الأوفر دخلاً على اكثر من ٥٨٢٠٠ دولاراً. ويحصل ٥ بالمئة من الاسر على دخل يفوق ١٠٠ الف دولار. ويكسب بعضهم مبالغ أعلى من ذلك بكثير، لكن مع تحركنا الى أعلى هرم الدخل، فإن عدد تلك الأسر يقل أكثر فأكثر ولو أقمنا هرماً للدخل من مكعبات الاطفال، يبين كل مكعب زيادة في الدخل مقدارها ٥٠ دولار، لوصل ارتفاع ذلك الهرم لعلو يزيد كثيراً عن قمة افرست، لكن معظم الناس لن يرتفعوا لأكثر من بضعة اقدام عن الارض.

كيف نقيس عدم المساواة بين فئات الدخل

كيف يمكننا أن نقيس درجة عدم المساواة في الدخل؟ لو وزعت المداخيل بالتساوي بشكل مطلق، لما كان هناك اي فرق بين أعلى ٢٠ بالمئة من السكان وأدنى ٢٠ بالمئة منهم: فسوف تحصل كل مجموعة منهم على ٢٠ بالمئة من مجمل الدخل. وهذا ما تعنيه المساواة المطلقة.

لكن الحقيقة أبعد من ذلك بكثير. فالخُمس الادنى، الذي يشكل ٢٠ بالمئة من الأسر، لا يحصل إلا على أقل من ٤ بالمئة من مجمل الدخل. في حين يبدو الوضع معكوساً تقريباً بالنسبة الى أعلى ٥ بالمئة دخلاً من الأسر، التي تحصل على ٢٠ بالمئة تقريباً من الدخل.

ويمكننا بيان عدم المساواة من خلال رسم بياني يعرف باسم **منحنى لورنزو** (Lorenzo curve)، وهو أداة مستخدمة على نطاق واسع لتحليل عدم المساوة في الدخل والثروة. والشكل ٢٠ – ١ هو لمنحنى لورنزو الذي يبين مقدار عدم المساواة المدرجة في أعمدة الجدول ٢٠ – ٢(–) أي، يقارن انماط (١) المساواة

(١) فئة الدخل للأسر	(٢) النسبة المؤية من الدخل الذي تتلقاه الأسر من هذه الفئة	(٣) النسبة المؤية من الأسر في هذه الفئة والفئات الادنى	(٤) نسبة الدخل التي تلقتها هذه الفئة والفئات الأدنى	(٥)	(٦)
			المساواة المطلقة	عدم المساواة المطلقة	التوزيع الفعلي
		٠	٠	٠	٠
أدنى خُمس	٣,٨	٢٠	٢٠	٠	٣,٨
الخُمس الثاني	٩,٤	٤٠	٤٠	٠	١٣,٢
الخُمس الثالث	١٥,٨	٦٠	٦٠	٠	٢٩,٠
الخُمس الرابع	٢٤,٢	٨٠	٨٠	٠	٥٣,٢
أعلى خُمس	٤٦,٨	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠,٠

الجدول ٢٠ - ٢ الحالات الفعلية والمتطرفة من عدم المساواة

بتجميع حصص الدخل لكل خُمس مبين في العمود (٢)، يمكننا أن نقارن، في العمود (٦) التوزيع الفعلي للأشكال بالغة التطرف من المساواة او عدم المساواة. (المصدر: مكتب الولايات المتحدة للاحصاء. الدخل النقدي للأسر، والعائلات، والأشخاص في الولايات المتحدة: ١٩٩٢، التقرير السكاني الحالي، السلسلة بي - ٦٠، الرقم ١٨٤، ايلول (سبتمبر) ١٩٩٣).

المطلقة، مع (٢) عدم المساواة المطلقة، وكذلك مع (٣) عدم المساواة الفعلية في امريكا للعام ١٩٩٢.

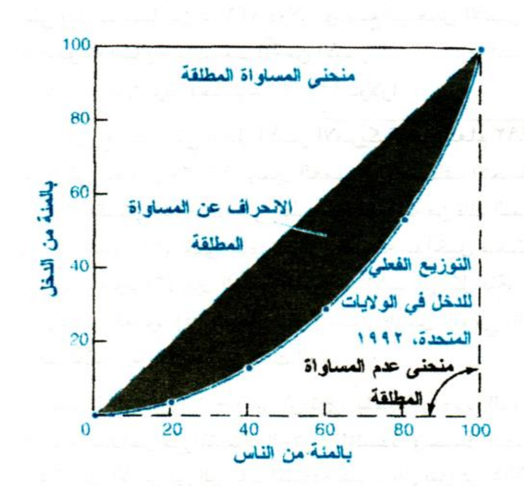
وضعت البيانات الممثلة للمساواة المطلقة في العمود (٤) من الجدول ٢٠ - ٢ ، وعند تحديد موقعها على منحنى لورنزو، في الشكل ٢٠ - ١ تأخذ شكل خط قطري متقطع.

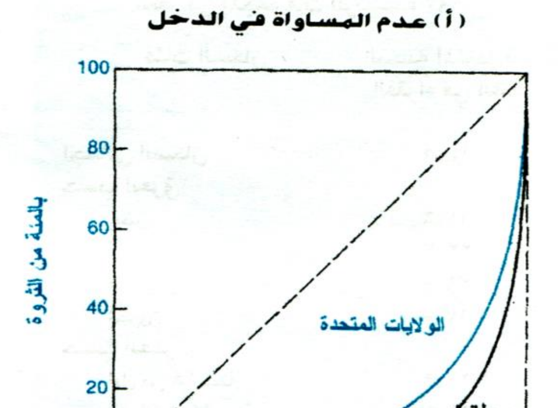
في الجانب المتطرف الآخر، لدينا الحالة المفترضة لعدم المساواة المطلقة، حيث يحصل شخص واحد على كامل الدخل. وعدم المساواة المطلقة مبينة في العمود (٥) من الجدول ٢٠ - ٢، وبالخط المقطع في اسفل الرسم البياني - الخط المرسوم عند زاوية الشكل السفلية اليمنى .

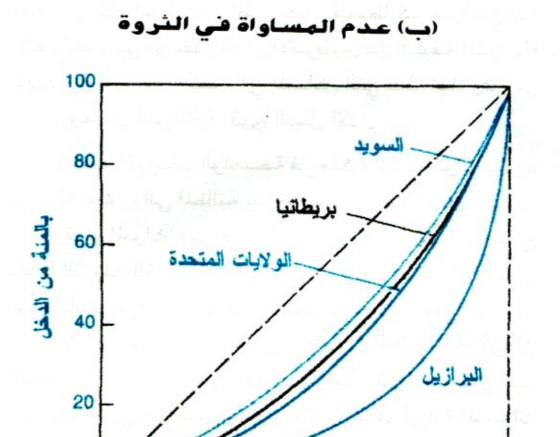
إن أي توزيع فعلي للدخل، مثل ذلك الذي تم في العام ١٩٩٢، لا بد ان يقع بين طرفي المساواة المطلقة وعدم المساواة المطلقة. وتمثل أعمدة الجدول ٢٠ - ٢، (باستثناء العمود (٤) المعطيات المشتقة من العمودين الاول والثاني، بشكل ملائم لرسمها كمنحنى لورنزو فعلي. ويظهر هذا المنحنى في الشكل ٢٠ - ١ على شكل منحنى متوسط مرسوم بخط متصل. وتشير المنطقة المظللة الى مقدار الانحراف عن المساواة المطلقة، وتعطينا بالتالي درجة عدم المساواة في توزيع الدخل. وغالباً ما يستخدم مقياس كميّ لعدم المساواة هو «**معامل جيني**» (Gini coefficient)، والذي يساوي في قيمته ضعف مساحة المنطقة المظللة .

الشكل ٢٠ - ١. يبين منحني لورنزو عدم المساواة في توزيع الدخل

الجدول ٢٠ - ٢، العمود (٦)، نلاحظ ان منحنى توزيع الدخل الفعلي، المرسوم بالخط المتصل يقع بين حدين متطرفين من المساواة المطلقة وعدم المساواة المطلقة. وتقيس المنطقة المظللة من منحنى لورنزو هذا (كنسبة مئوية من مساحة المثلث) عدم المساواة النسبية في توزيع الدخل. (كيف كان هذا المنحنى سيبدو في عقد العشرينات، حين كان عدم المساواة أكبر؟ وكيف يبدو في وضع مثالي للغاية يحصل الجميع فيه على ارث وفرص متساوية؟)







الشكل ٢٠ - ٢ . تختلف عدم المساواة باختلاف المجتمعات، وهي أكبر بالنسبة للثروة منها بالنسبة للدخل.

(أ) تبدي الاقتصادات المتقدمة قدراً أقل من عدم المساواة في توزيع الدخل، مما تبدي الاقتصادات متوسطة الدخل. وخلافاً لتوقعات العديد من علماء الاجتماع من أن الاغنياء يتزايدون غنى والفقراء يزدادون فقراً في ظل الرأسمالية، فقد أظهر الاقتصاد المختلط زيادة في المساواة على مر الايام .

(ب) تميل ملكية الثروة لان تكون أشد تركزاً من المداخيل السنوية ، فلدى الولايات المتحدة وبريطانيا توزيع متماثل للدخل، لكن الثروات البريطانية أشد تركيزاً من الثروات الامريكية. وتبدي الدول الاشتراكية مثل الصين تركيزاً اقل في الثروات الخاصة .

[Source: James D. Smith and Stephen D. Franklin . " The Concentration of Personal Wealth, 1922 - 1969, "American Economic Review" (May; 1974); A . B Atkinson and A . J. Harrison . " Trends in Distribution of Wealth in Britain ",in A . B Atkinson (ed.), " Wealth, Income and Inequality" (Oxford University Press, London, 1980), World Development Report 1993]

عدم المساواة في مناطق مختلفة. تبدي الدول انماطاً مختلفة جداً في توزيع الدخل، اعتماداً على بنيتها الاجتماعية والاقتصادية، ويظهر الشكل ٢٠ - ٢ (أ) منحنيات لورنزو لاربعة دول. ونرى لدى بريطانيا والسويد قدراً أقل من عدم المساواة في توزيع الدخل مما لدى الولايات المتحدة. ويكمن السبب في ذلك، جزئياً، في المستويات العالية من الضرائب، التي تعيد توزيع الدخل في الدول الاوروبية. أضف الى ذلك، أن لدى الولايات المتحدة نسبة أكبر من الاقليات السكانية ذات الدخل المتدني، وعدداً أكبر من العائلات التي تضم أحد الوالدين فقط، مما يتسبب في انخفاض دخلها نسبياً. ومن بين دول اقتصاد السوق المتقدمة، فان الدول التي لديها أفضل مستوى من المساواة في الدخل هي اليابان، والمانيا الغربية؛ أما أعلى مستوى من عدم المساواة في الدخل فنجده في الولايات المتحدة، وكندا، وفرنسا.

توزيع الثروة

أحد أسباب عدم المساواة في الدخل هو عدم المساواة في الملكية او «الثروة»، والتي هي الملكية الصافية للأصول المالية والاملاك المادية. والأشخاص الذين يتمتعون بغنى خرافي - سواء بفضل الارث، اوالمهارة، او الحظ - يحصلون على دخل أكبر بكثير مما تحصل عليه الأسرة العادية. أما من لايملكون ثروة فانهم يبدأون ولديهم عجز في الدخل.

بشكل عام، تتوزع الثروة في اقتصاديات السوق بشكل أقل عدالة بكثير من توزيع الدخل، كما يبين الشكل ٢٠ - ٢ (ب). ففي الولايات المتحدة تمتلك ١ بالمئة من الأسر ما يقارب ٣٣ بالمئة من جميع الاصول. وثمة اختلال أكبر من ذلك في توزيع الثروة في بريطانيا. ويعود السبب لعدم المساواة الكبير هذا الى ان بعض النبلاء والاثرياء يمتلكون مساحات هائلة من الاراضي والممتلكات

الاخرى. لكن الدراسات أظهرت أن قسطاً كبيراً من هذا الاختلاف يأتي من حقيقة أن الامريكيين من الطبقة المتوسطة لديهم حقوقاً خالصة كبيرة في المساكن التي يقطنونها، وهو أمر أقل شيوعاً بين البريطانيين ذوي الدخل الأدنى.

دفعت الفروقات الواضحة في ملكية الثروة الراديكاليين، عبر العصور، الى المطالبة بفرض ضرائب باهظة على الدخل، والثروة، او الميراث. وحرض الثوريون على ان تقوم الدولة بنزع ملكية الثروات الضخمة. الا انه في السنوات الاخيرة أدى ظهور اقتصاد السوق الى إسكات الدعوة الى إعادة توزيع الثروات. ويرى علماء الاقتصاد في الدول الاشتراكية السابقة الآن، أن الضرائب المنخفضة على الدخول وتراكم الثروات، وحتى عدم المساواة الكبير، قد تكون ضرورية لتوفير حافز لزيادة المدخرات الخاصة، وتحسين الكفاءة الاقتصادية .

الاتجاهات العامة في الفقر وقياسها

يقول الكتاب المقدس «الفقراء، سيكونون دوماً معك». لكن المجتمعات ترفض القبول بكل أشكال عدم المساواة في توزيع الدخل والاستهلاك، التي تولدها الأسواق الحرة. في عقد الستينات، أعلنت الولايات المتحدة «الحرب على الفقر» وأطلقت برامج طموحة مثل الرعاية الصحية «وفيالق العمل» (Job Corps) لاجتثاث الحرمان الاقتصادي، وفي عقد الستينات ايضاً، زادت الولايات المتحدة من دعمها للدخل وفكرت في تأمين تغطية صحية شاملة لمواطنيها. لكن قبل الانتقال الى تحليل البرامج المناهضة للفقر تحليلاً دقيقاً، فإن علينا تعريف الفقر، وسوف نفاجأ انه مفهوم مخادع.

ما هو الفقر؟ كلمة "فقر" تعني اشياء مختلفة لمختلف الناس. ومن الواضح أن الفقر هو حالة لا يكون فيها لدى الناس مداخيل مناسبة، لكن من الصعب وضع خط واضح بين الفقراء وغير الفقراء. لذلك استنبط علماء الاقتصاد تقنيات معينة تعطي تعريفاً رسمياً للفقر.

بداية، عرّف علماء الاقتصاد الفقر انه: مستوى الدخل الضروري لتأمين مستوى من الاستهلاك يكفي للعيش. وبعد التدقيق في هذا التعريف لاحظ العلماء ان العائلات الفقيرة تنفق عادة ثُلث دخلها على الطعام. وبالتالي، يمكن لعلماء الاقتصاد من خلال حساب موازنة الطعام الكافية للعيش، أن يحسبوا، بطريقة ثانية، أدنى دخل يكفي للعيش، عن طريق ضرب أدنى موازنة للطعام في ٣.

وهاتان الطريقتان متوافقتان بشكل جيد. وهما تشيران الى ان مستوى الدخل الكافي للانفاق على عائلة امريكية مكونة من ٤ اشخاص كان يساوي ١٤٣٣٥ دولار في العام ١٩٩٢. ويمثل هذا الرقم «خط الفقر»، او الفاصل مابين من تصنفهم الحكومة على انهم فقراء اوغير فقراء. ويختلف خط الفقر ايضاً حسب حجم العائلة، ويجري تعديله بين الحين والآخر حسب الرقم القياسي للاسعار والتغيرات في تكاليف المعيشة.

وفي حين أن من المفيد إيجاد رقم لقياس الفقر، فان استخدامه يثير عدداً من القضايا المفاهيمية. فمن جهة، تشمل قياسات الدخل الدفعات النقدية فقط ، وبالتالي فان بعض المنافع العينية، مثل قسائم الطعام والرعاية الطبية تحذف. لذلك، وبسبب هذه الاستثناءات، فغالباً ما تكون هناك مبالغة في تقرير مدى الفقر. أضف إلى ذلك، ان كلمة «فقر» هي تعبير نسبي. ففكرة تحديد ميزانية تكفي للعيش تشتمل على طرح أسئلة شخصية عن الذوق، والقناعات الاجتماعية. فالمسكن القياسي، في هذه الايام،

الفقر في المجموعات الرئيسية ١٩٩٢

فئات السكان	النسبة المئوية من الفقراء في الفئة
اجمالي السكان	١٤.٥
حسب العرق	
بيض	١١.٦
سود	٣٣.٣
هيسبانو	٢٩.٣
آخرون	ـر١٧
حسب العمر	
اقل من ١٨ سنة	٢١.٩
من ١٨ – ٦٤ سنة	١١.٧
٦٥ سنة وأكثر	١٢.٩
حسب نوع العائلة	
زوجان	٧.٥
ربة منزل من دون زوج	٣٨.٨
أسر من دون رابط قانوني	٥٤.٨
حسب التعليم	
من دون شهادة ثانوية	٢٥.٦
شهادة ثانوية	١٠.٤
كلية متوسطة	ـر٧
شهادة جامعية أولى أو أكثر	ـر٣

الجدول ٢٠ - ٣ . وقع الفقر على مختلف الجماعات.
البيض، وخريجو الجامعات، والمسنون لديهم معادلات فقر أدنى. في حين أن لدى السود، والهيسبانو والأسر التي ترأسها نساء معدلات فقر أعلى من المتوسط (المصدر: مكتب الولايات المتحدة للاحصاء؛ وضع الفقر في الولايات المتحدة":١٩٩٢، التقرير الحالي للسكان السلسلة ٦٠ بي، الرقم ١٨٥، ايلول ١٩٩٣).

خصائص العامل	بيض	سود
الدخل، ١٩٩٢:		
متوسط دخل الأسر	$ ٣٨٩٠٩	$ ٢١١٦١
نسبة الأشخاص الفقراء ٪	١١ر٦	٣٣ر٣
نسبة العائلات التي دخلها ٢٥ الف دولار او أكثر ٪	٧١ر٠	٤٣ر١
التعليم، ١٩٩٢:		
نسبة الأشخاص من سن ٢٥ سنة وأكثر الذين أنهوا الدراسة الثانوية ٪	٨٠ر٩	٦٧ر٧
نسبة الأشخاص من سن ٢٥ سنة وأكثر الذين تخرجوا من الجامعات ٪	٢٢ر١	١١ر٩
معدلات البطالة، ١٩٩٢:		
نسبة الرجال البالغين ٪	٦ر٣	١٣ر٤
نسبة النساء البالغات ٪	٥ر٤	١١ر٧
نسبة المراهقين ٪	١٧ر١	٣٩ر٨
الوظيفة ، ١٩٩٢:		
نسبة المديرين من مجموع القوى العاملة ٪	١٣ر٢	٧ر٢
نسبة الاختصاصيين من مجموع القوى العاملة ٪	١٤ر٣	٩ر٧
الثروة ، ١٩٨٨:		
متوسط ثروة العائلات	$ ٤٣٢٧٩	$ ٤١٦٩
نسبة الأسر التي لديها ثروة تزيد عن ٥٠٠ الف دولار ٪	٣ر١٦	٠ر١٣

الجدول ٢٠ - ٤. التمييز وعدم تساوي الفرص

بسبب التمييز العنصري ، ومستويات التعليم الأدنى، ما زال السود يحصلون على عدد أقل من الوظائف الجيدة. ويضاعف وقع البطالة من عدم المساواة. ويبدو تمثيل السود الامريكيون منخفض نسبياً في المناصب الادارية والوظائف المهنية. (المصدر: مكتب الولايات المتحدة للاحصاء؛ ومكتب الولايات المتحدة لاحصاءات العمل).

غالباً على أدوات منزلية وتمديدات صحية لم تكن متوفرة لأكثر المواطنين ثراء في حقبات سابقة. ويجدر بنا أن نتذكر هذه القضايا المفاهيمية حين نصغي الى نقاش حول الفقر، وإعادة توزيع الدخل .

من هم الفقراء ؟

يضرب الفقر بعض الجماعات أكثر من غيرها . ويبين الجدول ٢٠ - ٣ وقع الفقر على مختلف الجماعات في العام ١٩٩٢ . وفي حين أن ما يقارب ١٥ بالمئة من مجمل السكان اعتبروا واقعين دون خط الفقر في العام ١٩٩٢، فقد كانت النسبة بين العائلات من السود ثلاثة اضعاف البيض.

ربما كان اكثر التوجهات اثارة للتشاؤم أن العائلات التي ترعاها الأمهات المنفصلات عن أزواجهن باتت تشكل شريحة تتزايد باستمرار بين السكان الفقراء. وفي العام ١٩٥٩، كان ما يقارب ١٨ بالمئة من العائلات الفقيرة ترأسها إمرأة تربي اولادها منفردة. وبحلول العام ١٩٩٢ ازدادت هذه المجموعة لتصل الى٣٩ بالمئة من العائلات الفقيرة. وينتاب علماء الاجتماع القلق من أن الاولاد، في هذه العائلات، لن يتلقوا التغذية والتعليم الملائمين، وسيجدوا صعوبة في التخلص من الفقر حين يكبرون.

لن يكون البحث في موضوع الفقر مكتملاً من دون تحليل وضع الأقليات. فما يقارب ثلث عائلات الامريكين السود، والهيسبانو، والامريكين الاصليين، لديها دخل أدنى من المستوى القياسي. ويبين الجدول ٢٠ - ٤، بعض الخصائص الديمغرافية المهمة للامريكيين السود والسكان البيض.

فما السبب في فقر عائلات السود و تلك التي ترأسها نساء؟ وما هو دور التمييز العنصري ؟ [1] يصر الخبراء المراقبون على

(١) تم بحث اقتصاديات التمييز في مواقع العمل في الفصل ١٣

أن التمييز العنصري، أو العرقي الصارخ، الذي تدفع فيه الشركات أجوراً أقل للأقليات او للنساء يتلاشى هذه الأيام. ومع ذلك فان الفقر النسبي للنساء والسود في تزايد. فكيف يمكن التوفيق بين هذين الاتجاهين المتعارضين ؟ ربما كان السبب وجود عاملين اثنين. اولاً: غالباً ماتحصل الجماعات الأشد فقراً على تعليم وتدريب أقل، ولا تتأهل بالتالي للوظائف ذات الأجر المرتفع. ويكمن التفسير الثاني في ظاهرة المجموعات غير المنافسة، فالتمييز اليوم لا يتم، بشكل عام، بالاستبعاد الفاضح للسود والاقليات من المدارس والوظائف، بل بوسائل أشد مكراً، هي حرمانهم من أفضل المناصب في مختلف المهن او المجالات التنفيذية او الإدارية، بدعوى افتقارهم للتعليم او التدريب المناسب.

اتجاهات عامة في عدم المساواة والفقر

يمكن تقسيم هذا التاريخ من عدم المساواة في الولايات المتحدة الى حقبتين متميزتين. وجد الاحثون، باحتساب معاملات جيني والمقاييس الأخرى لعدم المساواة في الدخل، أن عدم المساواة في الدخل قد تراجع بشكل واضح منذ بداية هذا القرن. لكن يبدو ان تحولاً قد حدث خلال العقدين الماضيين في اتجاه تعاظم عدم المساواة والفقر. وخلال الفترة ما بين أواسط السبعينات والعام ١٩٩٢، ازدادت الحصة من الدخل التي ذهبت الى جيوب المجموعات ذات الدخل المرتفع، في حين تراجعت حصة المجموعات الأقل دخلاً.

تناقص عدم المساواة : ١٩٣٠ - ١٩٧٥. حسب جميع المقاييس، تمتع الفقراء خلال هذه الفترة بثمار النمو الاقتصادي مع الجماعات الأكثر ثراءً. وقد بينا الاتجاهات العامة لعدم المساواة بيانياً في الشكل ٢٠ - ٣. ووفقاً للدراسات التاريخية، فقد ارتفع الدخل الحقيقي لأدنى خُمس من السكان باطراد من عقد العشرينات وحتى أواسط السبعينات، مجارياً في ذلك مجمل النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة. ونتيجة لذلك، بقيت حصة أفقر خُمس من العائلات من مجمل الدخل ثابتة عند حدود ٥ بالمئة، منذ الحرب العالمية الثانية وحتى أواسط السبعينات. وخلال الفترة ذاتها تراجعت معدلات الفقر بشدة لدرجة أن بعض الناس تأملوا في امكانية القضاء على الفقر تماماً.

فلماذا ضاقت الفروقات في عدم المساواة خلال تلك الحقبة؟ جزئياً، كانت، تلك حالة «مدّ رفعت كل السفن». فمع الارتفاع السريع للانتاجية والأجر الحقيقي، خلال العقود الثلاثة التي تلت الحرب العالمية الثانية، عمّت الفائدة الجميع. أضف الى ذلك أن عدم المساواة والفقر قد انخفضا بشكل ملموس بفضل أعمال الحكومة. فقد قضت برامج الحكومة مثل برامج الرفاه، وقسائم الطعام للمعوزين، والضمان الاجتماعي للمسنين، والتأمين ضد البطالة على اسوأ ما في الفقر المدقع. أضف الى ذلك، عمل نظام ضريبة الدخل، الذي يفرض ضرائب على الدخل المرتفع اعلى مما يفرض على الدخل المنخفض على تخفيض درجة عدم المساواة.

توسع الفجوات : ١٩٧٥ - ١٩٩٢. خلال العقدين الأخيرين انقلب العديد من هذه الاتجاهات. فتراجعت حصة أدنى خُمس من مجمل الدخل بحدة خلال عقد الثمانيات، من ٤,٣ بالمئة الى ٣,٨ في العام ١٩٩٢. واصبح متوسط الدخل الحقيقي للعائلات التي تقع في أدنى خُمس أقل بكثير من تلك التي تقع في أعلى خُمس. وارتفع معدل الفقر الى ١٤,٥ بالمئة، على الرغم من طفرة الازدهار الطويلة التي تمتع بها الاقتصاد الامريكي في الثمانينات.

وفي الوقت الذي كان الفقراء الامريكيون يزدادون فقراً، كان دخل الاثرياء الامريكيون يحلق عالياً. وخلال الفترة ما بين ١٩٧٩ الى ١٩٨٩، ارتفعت حصة أغنى ٥ بالمئة من الأسر من اجمالي الدخل من ١٦,٩ الى ١٨,٩ بالمئة. وتأكيداً لذلك فقد اظهرت دراسة حديثة عن الأسر عالية الدخل، أن معظم المكاسب التي تحققت لهذه الفئة، كانت في الواقع عند أعلى قمة هرم الدخل وذهبت لصالح أغنى ١ . ٠ بالمئة من دافعي الضرائب [٢].

فلماذا بدأ عدم المساواة في الارتفاع فجأة، بعد انخفاض استمر كل تلك المدة؟ بعد نقاش مكثف لهذه المسألة استمر سنوات عدة، ميز علماء الاقتصاد عدة أسباب لإرتفاع عدم المساواة. أحدها هو أن الحكومة غيرت سياستها في أوائل الثمانينات: فخفضت برامج الرفاه للفقراء، في حين تمت مساعدة الاغنياء بتخفيضات ضريبية بموجب سياسة جانب العرض. لكن أعمال الحكومة ليست سوى جزء من الحكاية. فقد شهد العقدان الأخيران زيادة حادة في تعويضات كبار المديرين التنفيذيين والاختصاصيين، في حين أن ارتفاع حصة الامهات المنفصلات عن ازواجهن من الولادات، قد زاد بحدة من عدد الأسر التي ترأسها النساء، والتي لها معدلات فقر عالية.

وربما كان أهم أسباب ارتفاع نسبة عدم المساواة هو حقيقة كون العاملين جيدي التعليم باتوا يتقاضون في الثمانينات أجوراً أفضل بكثير من نظرائهم الأقل تعليماً. درس علماء الاقتصاد عن كثب مسألة «علاوة الأجر المقدمة الى خريجي المدارس الثانوية والجامعات»، والتي هي الفروق في الأجر بين عامل يحمل شهادة جامعية وعامل مماثل لايحمل سوى شهادة

---

(٢) في دراسة رائدة لتحليل مداخيل أعلى فئة من دافعي الضرائب، افترض جيمس بوتريا ودانيال فينبرغ أن تلك المكاسب قد تكون انعكاساً لتزايد الرغبة في الإبلاغ عن الدخل لدي الاشخاص مرتفعي الدخل بعد ان خفض قانون الاصلاح الضريبي للعام ١٩٨٦ معدلات الضريبة الحدّية (انظر مناقشة الفصل ١٧ للضرائب والحوافز).

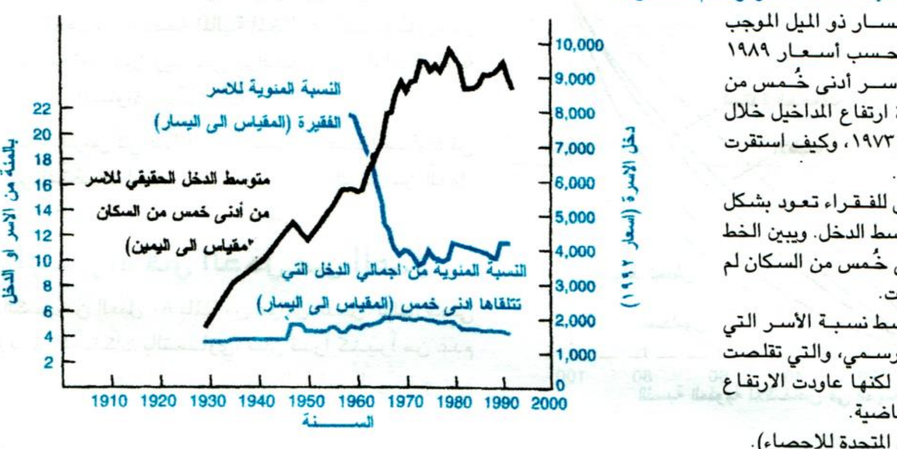
الشكل ٢٠ - ٣ . اتجاهات الفقر وعدم المساواة

يبين الخط الذي الى اليسار ذو الميل الموجب متوسط دخل الأسر (حسب أسعار ١٩٨٩ الثابتة) لواحدة من أسر أدنى خُمس من السكان. لاحظ مدى حدة ارتفاع المداخيل خلال الفترة ما بين ١٩٢٩ الى ١٩٧٣، وكيف استقرت المداخيل منذ ذلك الحين .

الزيادة في الدخل المطلق للفقراء تعود بشكل رئيسي الى ارتفاع متوسط الدخل. ويبين الخط السفلي أن حصة أدنى خُمس من السكان لم تتغير منذ عقد الاربيعينات.

يبين الخط الذي في الوسط نسبة الأسر التي هي دون خط الفقر الرسمي، والتي تقلصت بحدة خلال الستينيات، لكنها عاودت الارتفاع خلال السنوات القليلة الماضية.

(المصدر: مكتب الولايات المتحدة للاحصاء).



الدراسة الثانوية . ووجدوا ان علاوات العاملين حملة الشهادات الجامعية خلال العقد الماضي قد ارتفعت بحدة . ووفقاً «لتقرير الرئيس الاقتصادي» للعام ١٩٩٤ ، كان خريجو الجامعات يتقاضون في العام ١٩٨١ ما يقارب ٤٥ بالمئة أكثر من خريجي المدارس الثانوية، وقد اتسع الفارق في العام ١٩٩٤ ليصل الى ٦٥ بالمئة. وحيث أن خريجي الكليات يتقاضون في الأصل اكثر منهم فقد ادى فارق الأجر الأكبر الى توسيع الفجوة ما بين القمة والقاعدة في توزيع الدخل .

فلماذا شهد عقد الثمانينات زيادة في عوائد التعليم؟ أحد الأسباب هو ظهور منافسة المستوردات الاجنبية، والذي تسبب في إضاعة فرص عمل كثيرة في الصناعة . وكان وقع ذلك شديداً على خريجي المدارس الثانوية، الذين كانوا يستطيعون في العقود السابقة كسب أجر جيد بالعمل في مصانع السيارات، والصلب، وغير ذلك من المهن. وخلال عقد الثمانينات بدأت الوظائف عالية الأجر تنضب: وفي الوقت نفسه، كان العديد من الوظائف التي استحدثت يتطلب مستوى عالياً من المهارة والتعليم. أضف الى ذلك، عملت المنافسة الاجنبية، علاوة على خفض قيود اللوائح التنظيمية على إضعاف قوة اتحادات العمال، وانخفض لذلك الأجر النسبي لعمال النقابات مرتفعي الأجر.

تأثيرات التصنيع على المساواة . درس المؤرخون أنماط عدم المساواة في أثناء مسيرة الأمم من مجتمعات تقليدية معزولة، مروراً بالمراحل الأولى من التطورالاقتصادي، وحتى الوصول الى مستوى الصناعات الناضجة. فما الذي اوضحته الدلائل ؟

بينت المعطيات المتعلقة بدول عدة نمطاً يبدأ فيه عدم المساواة في الارتفاع مع التطور الاقتصادي، ثم يبدأ في التراجع. وتحدث أقصى درجات عدم المساواة – مع ثراء فاحش الى جانب فقر مدقع – في الدول متوسطة الدخل، وخاصة دول امريكا اللاتينية مثل البيرو، وبنما، والبرازيل، وفنزويلا. ولا يستبعد في هذه البلدان أن يحصل الخُمس الأدنى من السكان على ٢ بالمئة فقط من مجمل الدخل، في حين يحصل العُشر الأغنى على ٤٠ او حتى ٥٠ بالمئة من الدخل.

وقد أكدت دراسات حديثة أجراها البنك الدولي وعلماء آخرون ان التطور الاقتصادي ذاته يزيد مؤقتاً من عدم المساواة في الدخل. ثم، وبعد أن ترتفع حصة العمال من الدخل القومي في الاقتصاد المختلط، يبدأ عدم المساواة في الهبوط.

بهذا نكون قد اختتمنا مناقشة قياس عدم المساواة في الدخل والثروة في الولايات المتحدة ودول أخرى. وسوف ننتقل الآن الى تحليل جذور عدم المساواة الاقتصادية.

ب مصادر عدم المساواة

أحد أنبل تطلعات الديمقراطية الحديثة هو تعزيز المساواة – المساواة في الفرص، وفي المشاركة، وفي الحرية السياسية. الا أن المحاولات المباشرة لخفض عدم المساوة في الدخل كانت موضع خلاف، لأن الناس لا يتفقون على الدور الذي تلعبه برامج الرفاه وفرض الضرائب بهدف اعادة توزيع الدخل.

ومسألة ما اذا كان على الحكومات خفض عدم المساواة في الدخل هي قضية معيارية لا يمكن للاقتصاد حلها. لكن يمكن للتحليل الاقتصادي أن يكشف الحقائق، مما يسمح بالاختيار عن

معرفة واطلاع. فما هي مصادر الفقر والثروة ؟ وكيف تتجاوب المدخرات والعمل مع الأنظمة المالية المختلفة؟ الاجابة على مثل هذه الأسئلة ستؤثر دون ريب على مواقفنا من الخطوات الرامية الى خفض عدم المساواة.

سنستعرض في هذا الجزء مصادر عدم المساواة في الداخل في اقتصاد السوق. ونركز بداية على الدخل من العمل والممتلكات، وهما الفئتان الرئيسيتان للدخل.

عدم المساواة في الدخل من العمل

يشكل الكسب من العمل ٨٠ بالمئة من عوامل الدخل. لذلك، فحتى لو وزع دخل الممتلكات بالتساوي، فإن قدراً كبيراً من عدم المساواة سيبقى. دعونا نبدأ بتفحص العوامل التي تنتج عدم مساواة في الدخل: الاختلاف في قدرات ومهارات العمال، وفي كثافة العمل، وفي الوظيفة، وعوامل أخرى.

القدرات والمهارات

يختلف الناس اختلافاً كبيراً في قدراتهم (في الأبعاد البدنية، والعقلية، والمزاجية). الا أن تلك الفوارق الشخصية لا تساعد كثيراً في تفسير أحجية تشتت الدخل. فالسمات البدنية (مثل القوة او الطول او الحجم) وقياس السمات العقلية (مثل حاصل الذكاء او صحة الإدراك) لا تفسر نسبياً سوى قدر ضئيل من اسباب الفرق في كسب الناس.

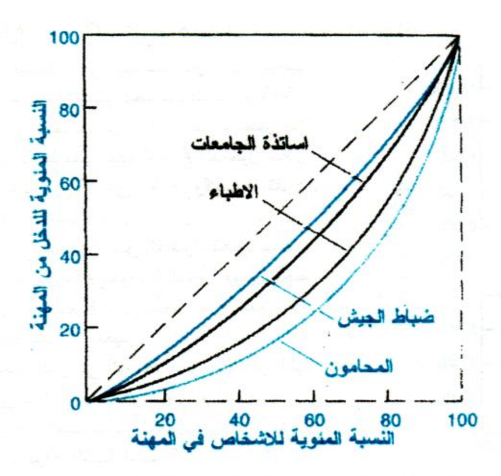
ولا يعني هذا أن القدرات الفردية قليلة الأهمية. فالتفوق في لعبة البيسبول او سحر جمهرة من مشاهدي التلفزيون تحسن احتمالات زيادة الدخل. لكن المهارات القيّمة في سوق العمل متباينة ومن الصعب قياسها، فالأسواق تميل الى مكافأة الاستعداد للمجازفة، والطموح، والحظ، والأعمال الهندسية الفذة، والاحكام الصائبة، والعمل الشاق . ومن الصعوبة بمكان قياس أي منها باختبارات معيارية. وكما قال مارك توين، «لست بحاجة لان تكون ذكياً كي تجمع المال. لكنك يجب أن تعرف كيف تجمع المال».

كثافة العمل

تختلف كثافة العمل بقدر هائل بين الافراد. فقد يسجل شخص مجدّ ٧٠ ساعة عمل في الاسبوع، لا يأخذ إجازة قط، ويؤجل موعد تقاعده الى ما لانهاية. وقد لا يعمل ناسك الا ما يكفيه لتلبية ضروريات الحياة. وقدْ تكون الفروقات في الدخل عظيمة، ببساطة بسبب الفارق في جهود العمل، ومع ذلك لا يمكن لأي شخص الأدعاء بأن الفرص الاقتصادية هنا لم تكن متساوية.

الوظائف

أحد المصادر المهمة لعدم المساواة في الدخل هو وظائف الناس، فنجد عند أدنى سلم الدخل خدم المنازل، والعاملين في



الشكل ٢٠ - ٤. يبدي المحامون والاطباء عدم مساواة في الدخل أكثر مما يبديه الأساتذة والضباط العاملين مقابل أجر.

عدم المساواة في الدخل هي الأعلى لدى المحامون. كيف يمكن أن يبدو المنحنى بالنسبة للكتبة؟ للسعاة العاملين مع الحكومة؟ ولماذا يكون المنحنى بالنسبة للمضاربين في الأسهم أكثر المنحنيات في بيان عدم المساواة ؟

الوجبات السريعة، وعمال الخدمات غير المهرة. (ويمكن لموظف لدى مطاعم ماكدونالد او في مغسلة للسيارات، يعمل بدوام كامل، ان يكسب ٩٠٠٠ دولار سنوياً) .

وفي الجانب الآخر نجد الاختصاصيين من أصحاب الدخل العالي. فما هي المهنة التي يبدو أنها تحقق أعلى دخل؟ في السنوات الاخيرة كانت مهنة الطبيب دون منازع، ففي العام ١٩٩٢ كان متوسط دخل الطبيب ١٧٧٤٠٠ دولار في السنة، ويزيد بمقدار يقارب ٥٠ بالمئة عن دخل العام ١٩٨٦.

فما هو مصدر هذا الفرق الشاسع في الدخل بين المهن؟ يعود سبب الاختلاف، جزئياً، الى المدة اللازمة لتدريب الشخص ليصبح طبيباً او محامياً. كما تلعب القدرات دوراً ايضاً، مثال ذلك، قصر الوظائف الهندسية على أشخاص لديهم بعض المهارات الكمية. وأجر بعض الوظائف أعلى لأنها خطرة او كريهة. وحين يكون عرض العمالة مقصوراً على وظيفة معينة، بسبب قيود النقابة مثلاً، او قوانين رخص المهن، فان هذه القيود على عرض العمالة ترفع أجور ورواتب تلك الوظائف عالياً.

كان التوجه في السنوات الاخيرة نحو رفع أجور وظائف اصحاب الياقات البيضاء بشكل أسرع من وظائف أصحاب الياقات الزرقاء (العمال). ووفقاً لاحصاءات مكتب العمل، وبعد

اغنى ١٠٠ شخص في أمريكا

مصدر الثروة	عدد الأشخاص	مقدار صافي الثروة: ملايين الدولارات	النسبة المئوية
الإرث	٣٠	٥٨.٨	٣١
النفط	٨	١٠.١	٥
التسلية/ الاتصالات	٤	١١.٨	٦
تجارة المفرق	٧	٢٥.٥	١٤
مصادر أخرى	١١	١١.٤	٦
التمويل	٩	٢٦.٤	١٤
المجازفة الرأسمالية	٦١	١٠٣.٥	٥٥
الحاسوب	٩	٢٠.٩	١١
التسلية / الاتصالات	١٢	٣٠.٤	١٦
النفط	٤	٦.٠	٣
العقارات	٥	٥.٥	٣
تجارة المفرق	٥	٧.٣	٤
مصادر أخرى	٢٦	٣٣.٤	١٨
المجموع	١٠٠	١٨٨.٧	١٠٠

الجدول ٢٠ - ٥. كيف يصل اغنى الامريكيين الى القمة؟
في العام ١٩٩٣، كان لدى ١٠٠ امريكي أموال قيمتها الصافية لا تقل عن ٨٠٠ مليون دولار لكل واحد، حسبما ذكرت مجلة «فوربس». وقد كسب معظمهم ثروتهم عن طريق المجازفة الرأسمالية. وثلث هؤلاء هم من المستفيدين من مجازفين رأسماليين سابقين (مثل عائلة روكفلر). وكسبت نسبة ضئيلة ثروتها عن طريق استثمارات مالية بارعة. (المصدر: «فوربس» ١٨ تشرين الاول، ١٩٩٣)

احتساب معدلات التضخم، ارتفعت رواتب أصحاب الياقات البيضاء بمقدار ٦.٦ بالمئة في الفترة ما بين ١٩٨١ الى ١٩٩٣، في حين هبطت أجور أصحاب الياقات الزرقاء بمقدار ٤.١ بالمئة خلال الفترة نفسها. وقد أدى ذلك الى زيادة عدم المساواة في توزيع الدخل في المجتمع الامريكي. ويبين الشكل ٢٠ - ٤ كيف تختلف الوظائف من ناحية عدم تساوي ما يكسب منها.

عوامل أخرى

علاوة على القدرة، وكثافة العمل، والمهنة، فثمة عوامل أخرى تؤثر على عدم المساواة فيما يكتسب من أجر. وقد رأينا في الفصل ١٣ أن التمييز والاستبعاد من مهن معينة قد لعب دوراً مهماً في ابقاء أجور النساء، والعديد من الأقليات منخفضاً.

للحياة العائلية والخبرات الاجتماعية التي يكتسبها الأطفال تأثير كبير على ما سيكسبونه فيما بعد. فأولاد العائلات الموسرة لا يبدأون حياتهم غالباً متقدمين على ابناء الفقراء، لكنهم يفيدون من محيطهم في كل مرحلة يخطونها. فأبناء الفقراء غالباً ما يعانون من الازدحام، وسوء التغذية، ومدارس جهازها التعليمي غير مكتمل، وأساتذة مرهقين. ويعتقد أن مصير الكثيرين من الاطفال القاطنين في الأحياء الداخلية للمدن يتحدد حتى قبل أن يبلغوا العاشرة من العمر.

عدم المساواة في الدخل من الممتلكات

أعظم التباينات في الدخل تأتي من الاختلاف في الثروات المكتسبة والموروثة. وفيما عدا استثناءات قليلة، فإن الاشخاص على قمة هرم الدخل يجنون معظم نقودهم من دخل ممتلكاتهم. وفي الوقت نفسه يمتلك الفقراء القليل من السلع المادية لذلك فإن دخلهم من الممتلكات لا وجود له.

وهذا التفاوت في الثروة هو الذي أثار أشرس هجمات

منتقدي الرأسمالية. فقد كتب اشتراكي القرن التاسع عشر، بيير برودون «الملكية سرقة!». وقبل تقرير ما اذا كنا سنوافق على هذا القول، دعونا نبحث مصدر الاختلاف في الثروة - الادخار، المجازفة الرأسمالية، والارث - وبالتالي عدم المساواة في الدخل من الممتلكات.

مصادر الثروة

في حين يقتر البعض على نفسه لتوفير بضعة دولارات لتقاعده، فإن الأغلب الا يكون هذا الاقتصاد في المعيشة هو المصدر الرئيسي للثروة في الولايات المتحدة. وقد بينت دراسة أجراها لادرنس كوتليكوف ولورنس سمرز أن جزءاً بسيطاً من الثروة الشخصية، ربما ٢٠ بالمئة، يمكن عزوه الى مدخرات استمرت مدى الحياة.

علاوة على ما تقدم، فإن من الصعب جداً، لكن ليس مستحيلاً، تكديس ثروة ضخمة عن طريق الادخار من مكاسب عمل عادي. أفرض أن عائلة من الطبقة المتوسطة ميسورة الحال قد تمكنت من توفير ٢٠٠٠ دولار سنوياً طيلة فترة امتدت لعشرين عاماً، واستثمرت مدخراتها في تشكيلة واسعة من الأسهم، بحيث أصبحت ثروتها الحالية تساوي ١١٨ الف دولار - وهو مبلغ محترم، لكنه ليس ثروة كبيرة بأي شكل من الأشكال (٣).

المجازفة الرأسمالية

مقارنة بالاقتصاد في المعيشة، فإن المجازفة الرأسمالية طريق أهم بكثير للثراء. ويعرض الجدول ٢٠ - ٥ تجربة أغنى ١٠٠ شخص في العام ١٩٩٣. وتوحي بيانات الجدول بأن أغنى الأشخاص في أمريكا قد وصلوا الى تلك المرتبة بالمجازفة وإيجاد أعمال جديدة مربحة، مثل شركات برامجيات الحاسوب، وشبكات التلفزة، وانشاء سلاسل من محلات البيع بالمفرق. وتوظف هذه الأعمال مئات الألوف من الناس. ويعرض العديد منها منتجات وخدمات لم تكن موجودة من قبل. ولهذا السبب فإن قلة من الناس يستكثرون على بيل غيتس - الذي بنى شركة برامجيات الحاسوب العملاقة «مايكروسوفت»، أو سام والتون، الذي أسس شركة «وال مارت» - ثرواتهم الهائلة. والحقيقة أن الكثيرين من الأمريكيين ينظرون إلى المجازفين الرأسماليين وكأنهم أبطال شعبيون.

الميـــراث

ماذا عن الإرث؟ حوالي ثلث أغنى مئة شخص في الولايات المتحدة وصلوا الى تلك المكانة عن طريق وراثة الثروة بدلاً من جمعها، لكن، ربما كان هذا العدد يقلل من أهمية الميراث في تقرير توزيع الثروة. فوفقاً للاستطلاعات، فإن ثلثي الأشخاص، من أغنى ١ بالمئة من السكان في الولايات المتحدة، قد ورثوا جزءاً كبيراً من ممتلكاتهم. وهذا التركيز للثروة الموروثة في أيدي حفنة صغيرة من الناس هو الذي يثير معظم الاعتراضات من الاشخاص الذين تقلقهم مسألة عدم المساواة في توزيع الثروة.

جـ المساواة مقابل الكفاءة: ما مدى اعادة التوزيع؟

حين تواجه المجتمعات بمعضلة الفقر وسط الوفرة، فإنها تتخذ خطوات لمساعدة مواطنيها الأشد فقراً. لكن ما يعطى للفقراء لا بد أن يؤخذ من غير الفقراء، وتلك هي دون شك نقطة المعارضة الرئيسية لضرائب إعادة التوزيع. أضف الى ذلك، يبدي الفلاسفة وعلماء الاقتصاد قلقاً من وقع سياسة إعادة توزيع الدخل على كفاءة البلاد وعلى روحها المعنوية. وسوف نأخذ في اعتبارنا، في هذا الجزء، تكاليف إعادة توزيع الدخل ونستعرض النظام الحالي للحفاظ على الدخل.

تكلفة المساواة

تجادل الفلاسفة السياسيون على مدى العصور حول المدى المناسب للمساواة. وتؤكد المجتمعات الديمقراطية مبدأ المساواة في «الحقوق السياسية». وتضمن الولايات المتحدة حق الانتخاب، والمحاكمة على يد هيئة محلفين، وحرية الكلام وممارسة الشعائر الدينية، وغير ذلك من الحريات الدستورية.

خلال عقد الستينات، تبنى الفلاسفة الليبراليون الرأي القائل بأن يتمتع الشعب بالمساواة في «الفرص الاقتصادية». بكلمة اخرى، أن يلعب الجميع وفق القواعد ذاتها وعلى مضمار لعب مستوي. وأن يكون للجميع فرصاً متساوية للدخول الى افضل المدارس ومراكز التدريب والوظائف. ويختفي بالتالي التمييز القائم على الجنس، او العرق، أو الدين. واتخذت خطوات كثيرة للارتفاع بالمساواة، لكن تبين أن عدم المساواة في الفرص هي مشكلة صعبة للغاية، فحتى امريكا في عقد التسعينات قصّرت كثيراً عن تحقيق هدف المساواة في الفرص الاقتصادية.

والامر المثالي الثالث، والأبعد مدى من كل ما تقدم، هو المساواة في «الحصيلة الاقتصادية». ويحصل الناس، وفق هذا الحلم المثالي، على التعويض ذاته، سواء كانوا اذكياء او أغبياء، نشيطين او كسالى، محظوظين او متعوسين. وتكون الاجور متماثلة للطبيب والممرضة، للمحامي والسكرتيرة. وإحدى معادلات

(٣) افترضنا في هذا الحساب عدم وجود ضرائب، أو رسوم سمسرة، او غير ذلك من النفقات. فمثل هذه الدفعات كانت ستقضي على تكديس الثروة بسرعة

هذه الفلسفة، «من كل حسب قدراته، ولكل حسب حاجاته».

أما اليوم، فقد أدرك حتى اكثر علماء الاجتماع راديكالية، ضرورة أن يكون هناك بعض الاختلاف في الحصيلة الاقتصادية، إذا أردنا للاقتصاد أن يعمل بكفاءة. فمن دون فوارق في المكافأة لمختلف انواع العمل، كيف يمكننا ضمان أن يقوم الناس بالعمل الممتع، كما يقوموا بالعمل الكريه، وأن يقوموا بالعمل الخطر على ابراج حفارات النفط البحرية كما يعملوا في المتنزهات؟ فالإصرار على المساواة في حصيلة العمل سيعرقل بشدة مسيرة الاقتصاد.

المساواة مقابل الكفاءة

عند اتخاذ خطوات لاعادة توزيع الدخل من الاغنياء للفقراء، قد تلحق الحكومات الضرر بالكفاءة الاقتصادية، وتقلل من كمية الدخل القومي المتاح للتوزيع. من جهة أخرى، إذا كانت المساواة خيراً اجتماعياً فإنها جديرة بأن ندفع في مقابلها. ومسألة ما هو المقدار الذي نحن على استعداد لدفعه، على شكل تخفيض للكفاءة، في مقابل الحصول على مساواة أكبر، تناولها أرثر اوكن في تجربته المسماة «الدلو السيّال».

> اذا اعطينا اهمية لخفض عدم المساواة، فسوف نقر أن يؤخذ دولار في دلو من الاثرياء جداً ويعطى للفقراء جداً (٤)

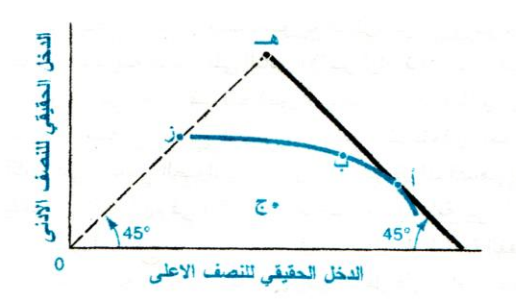
لكن إفرض أن دلو إعادة التوزيع يسيل. وافرض أن جزءاً من كل دولار – ربما نصف دولار – يؤخذ على شكل ضرائب يدفعها الاغنياء يصل بالفعل الى الفقراء. عندها تكون عملية اعادة التوزيع – التي جرت باسم المساواة – قد تمت على حساب الكفاءة الاقتصادية.

لقد قدم لنا اوكن معضلة اساسية. فاجراءات إعادة التوزيع، مثلها مثل ضريبة الدخل التصاعدية، التي حللناها في الفصل ١٧، ستعمل في الأغلب على خفض المخرجات الحقيقية عن طريق خفض حوافز العمل والادخار. وحين تفكر أمة ما في سياسات توزيع الدخل، فإن عليها أن تزن منافع تحقيق قدر أكبر من المساواة، مقابل التكاليف التي ستتمخض عن تدني الدخل القومي.

التكاليف الاقتصادية لإعادة توزيع الدخل

يمكننا بيان وجهة نظر اوكن باستخدام «منحنى الامكانيات الدخلية» (income - possibility carve) في الشكل ٢٠ – ٥. ويبين هذا الرسم البياني الدخل المتاح لمختلف الجماعات حين تقوم برامج الحكومة باعادة توزيع الدخل.

(4) Arthur M.Okun. "Equality and Efficiency: The Big Tradeoff" (Brookings Institution, Washington D.C., 1975).



الشكل ٢٠ – ٥. اعادة توزيع الدخل قد تضر بالكفاءة الاقتصادية

تشير النقطة أ الى الحصيلة الأكثر كفاءة مع تحقيق أعلى ناتج قومي. اذا تمكن المجتمع من إعادة توزيع الدخل من دون خسارة بالكفاءة، فإن الاقتصاد سيتحرك الى النقطة هـ. لكن، نظراً لأن برامج إعادة التوزيع، بشكل عام، تسبب تشوهات وخسارة في الكفاءة، فإن مسار إعادة التوزيع قد يتحرك على الخط أ ب ز. ويجب على المجتمع أن يقرر مقدار الكفاءة التي يجب التضحية بها لاكتساب المزيد من المساواة. لماذا يسعى الجميع الى تجنب برامج إعادة التوزيع غير الكفوءة التي قد توجه الاقتصاد الى النقطة ج؟

نبدأ بقسمة السكان الى نصفين، ويقاس الدخل الحقيقي للمجموعة ذات الدخل المتدني على المحور العمودي في الشكل ٢٠ – ٥، في حين يقاس دخل المجموعة الأعلى على المحور الافقي. عند النقطة أ، والتي تمثل الوضع مثل إعادة التوزيع، لاتجبى أية ضرائب ولا تعطى أية تحويلات، لذلك فإن الناس يعيشون على مداخيلهم حسب اقتصاد السوق، وفي اقتصاد تنافسي، تكون النقطة أ كفوءة وتعمل سياسات عدم إعادة توزيع الدخل إلى زيادة الدخل القومي الاجمالي الى اقصى حد.

لسوء الحظ، عند نقطة حرية العمل أ، تحصل المجموعة ذات الدخل الأعلى على دخل أكبر بكثير من النصف الأدنى دخلاً. وقد يسعى الناس لتحقيق مساواة أكبر عن طريق الضرائب وبرامج التحويل، على أمل التحرك نحو نقطة تساوي الدخل هـ. فإذا أمكن اتخاذ هذه الخطوات من دون خفض الناتج القومي، فإن الاقتصاد سيسير على طول الخط المستقيم من أ الى هـ. درجة ميل الخط أ هـ هي – ٤٥، وتعكس الفرضية المتعلقة بالكفاءة وأن دلو إعادة التوزيع لا يسيل، وبالتالي فإن كل دولار يؤخذ من المجموعة العليا يزيد دخل النصف الأدنى دخلاً بمقدار دولار واحد بالضبط. وعلى طول خط ذو الميل المساوي ٤٥°، يكون الدخل القومي الاجمالي ثابتاً، مشيراً بذلك الى أنه ليس لبرامج إعادة توزيع الدخل أي تأثير على الدخل القومي الاجمالي.

فـإذا قـامت دولة مـا بإعـادة توزيع الدخل، عن طريق فـرض مـعدلات ضـريبـة عـاليـة على الناس الأكثـر ثراء، فـإن مدخـراتهم وجـهـودهم في العـمل قـد تنخـفض أو يسـاء توجـيـهـهـا، وتكون النتيـجة انخفاض الناتج القـومي الاجمالي. فقد ينفقون أموالاً أكثر على مـحامي الضرائب، ويدخرون مبـالغ أقل لتقاعدهم، او يقللون استثماراتهم في ابتكارات فيها مجازفة. إضافة الى ذلك، إذا ضمن المجتمع الحدّ الادنى لدخل الفقراء، فإن لسعة الفقر ستخف، وقد يعمل الفقراء أقل. كل ردود الفعل على برامج إعادة توزيع الدخل هذه تقلل من الحـجم الاجـمـالي للدخل القـومي الحقيقي.

ووفـقـاً لتجربة اوكن، قـد نجـد أنه مـقـابل كل ١٠٠ دولار من الضرائب تفرض على الاغنياء، فإن دخل الفقراء يزيد بمقدار ٥٠ دولاراً فقط، ويبدد الباقي في نفقات غير مجدية، أو على نفقات إدارية. وقد أصيب دلو إعادة التوزيع بتسرب كبير ويبين المنحنى أ ب ز في الشكل ٢٠ - ٥ عملية إعادة التوزيع المكلفة هذه. هنا، تنحرف الحدود الافتراضية للدخل الحقيقي بعيداً عن الخط ذو الميل - ٤٥ لان الضرائب والتحويلات تنتج عدم الكفاءة.

في الواقع، بينت التجربة أن التشويه الحاصل في الاقتصاد بسبب التدخل الحكومي، يمكن ان يصبح كبيراً بحيث أن محاولة مساعدة طبقة اجتماعية على حساب طبقة أخرى، قد يفضي الى الحاق الضرر بكلتيهما. او، بعكس ذلك، أن يؤدي عمل ظاهره منفعة الاثرياء الى إفادة الجميع .

إن تجربة الدول الاشتراكية هي خير مثال على ذلك، فمحاولة إحداث مسـاواة منفيالمداخيل عن طريق انتزاع الممتلكات من الاغنياء قد يؤدي الى الحاق الضرر بالجميع، فمنع الحكومات الاشتراكية للملكية الخاصة للمشروعات قد قلل من عدم المساواة الناجمة عن المداخيل الكبيرة من الممتلكات. لكن ذلك قلل من حوافز العمل، وتكديس الرساميل واكد مجدداً سقم هذه التجربة الراديكالية، «لكل حسب حاجاته»، وأفقرت البلاد كلها. بحلول العام ١٩٩٠، أقنعت مقارنة مستويات المعيشة بين الشرق والغرب العديد من الدول الاشتراكية بأن الملكية الخاصة لقطاعات الأعمال قد تفيد مستويات معيشة العمال علاوة على أصحاب الرساميل.

مـا هو حجم التسرب؟

يصف اوكن نظام إعادة توزيع الضـرائب والتـحـويلات كـدلو يرشح. لكن مـا هو حجم هذا التسرب في الاقتصـاد الامريكي؟ هل البلد قريبة من النقطة أ في الشكل ٢٠ - ٥، حيث التسرب يمكن إهماله؟ او عند النقطة ب حيث التسرب كبير؟ او عند النقطة ز حيث دلو اعادة التوزيع هو في الحـقـيـقـة كـالمنخل ؟ لإيجـاد الجواب، يجب علينا تفحص الأسباب الرئيسية لعدم الكفاءة، التي تسببها معدلات الضرائب العالية، وبرامج دعم الدخل السخية: التكاليف الادارية، والأضرار التي تلحق بحوافز العمل والادخار، والتكاليف الاجتماعية - الاقتصادية.

- يجب على الحكومة توظيف جباة للضرائب لجمع الإيرادات، ومحاسبي ضمان اجتماعي لتوزيعها. وهذه أشكال واضحة من عدم الكفاءة او هي ضرورات لا بد منها، لكن قيمتها قليلة: فدائرة «خدمة الايرادات الداخلية» تنفق على الشؤون الادارية نصف بنس فقط من كل دولار تجمعه من الايرادات.
- حين تصبح اللقمة التي يقتطعها جباة الضرائب أكبر فأكبر، ألن يتسبب ذلك في تثبيط همتي وتقليص عملي؟ تذكر من منحنى لافر في الفصل ١٧ أنه يمكن تصور أن معدلات الضريبة عالية جداً مما يجعل الإيرادات أدنى مما لو كانت معدلات الضريبة أكثر تواضعاً، إلا أن الأدلة التجريبية توحي بأن ما يلحق جهود العمل من ضرر، بسبب معدلات الضريبة يبقى محدوداً. وبالنسبة لمجموعات صغيرة، فإن منحنى عرض العمالة قد ينثني فعلاً الى الخلف، مشيراً بذلك الى أن فرض ضريبة على الأجور قد تزيد جهود العمل بدلاً من أن تخفضها. ولم تجد معظم الدراسات سوى تأثير طفيف للضرائب على جهود العمل بالنسبة للعمال من ذوي الدخل المتوسط والعالي. الا أنه قد يكون للضريبة ونظام التحويل وقع كبير على سلوك الفقراء، وهي قضية ما زالت موضع خلاف، سنعود اليها بعد فترة وجيزة.
- ربما كـانت أهم التسربات المحتملة من دلو الايرادات هي مكونات الادخار. ويعتقد بعضهم أن معدلات الضريبة العالية تثني عن الادخار والاستثمار. لكن البيانات التي جمعت للولايات المتحدة لا تؤيد وجهة النظر هذه. فإذا كانت ضرائب إعادة توزيع الدخل تشكل عائقاً كبيراً أمام الأدخار والاستثمار، فإن علينا أن نبحث عن تأثيراتها في البيانات المجمعة لدينا. في العام ١٩٢٩، حين كانت معدلات الضريبة الفدرالية منخفضة، ادخرت الأمة واستثمرت ١٦ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي، وفي العام ١٩٧٣ ورغم الضرائب التي زعم أنها مرهقة، ادخرت الولايات المتحدة واستثمرت ١٦ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي. وبعد الخفض الكبير في الضرائب في أوائل عقد الثمانينات، هبط معدل الادخار القومي الى أدنى معدل له منذ الركود العظيم.
- يدعي البعض أننا لن نجد دليلاً على التسربات في احصاءات التكاليف لعالم الاقتصاد، وبدلاً من ذلك، يمكننا رؤية تكاليف المساواة في المواقف وليس في الدولارات. هل تقلل من أهمية أخلاق العمل؟ وهل تكبح الضرائب العالية الشباب وتدفعهم الى المخدرات او الكسل والخمول؟ وهل يؤدي نظام الرفاه الاجتماعي الى قيام طبقة متخلفة دائمة، مجتمع من الناس واقع في شرك الاتكالية ؟

• ينتقد بعضهم فكرة التكاليف الباهظة لاعادة توزيع الدخل، ويدور نقاشهم حول ما يلي: للفقر جذوره في سوء التغذية في سنوات العمر المبكرة، وفي العائلات المحطمة، والأمية في البيت، وقلة التعليم، والافتقار للتدريب المهني. والفقر يولد فقراً، وتؤدي الحلقة المفرغة من سوء التغذية، وقلة التعليم، وتعاطي المخدرات، وتدني الانتاجية، وشح الدخل الى قيام جيل آخر من العائلات الفقيرة. والبرامج التي تؤمن الرعاية الصحية، والطعام المناسب للعائلات الفقيرة سوف تزيد الانتاجية والكفاءة بدلاً من أن يخفض الانتاج. فبكسر حلقة الفقر المفرغة اليوم، سوف نرفع مهارات أطفال الفقراء، وانتاجيتهم، ورأس المال البشري غداً. فبرامج كسر حلقة الفقر هي استثمارات تتطلب تخصيص موارد اليوم لزيادة الانتاجية غداً.

جمع التسربات

حين نجمع كافة نواحي التسرب، فكم يبلغ حجمها؟ يقول أوكن أن التسربات صغيرة، خاصة حين تؤخذ الأموال المخصصة لاعادة التوزيع من ضريبة دخل ذات قاعدة عريضة. ويعارض آخرون هذا الرأي بشدة، مشيرين الى معدلات الضريبة الحدّية العالية او الى برامج الدفعات التحويلية المبالغة في كرمها، على أنها تشوش الكفاءة الاقتصادية وتدمرها.

فأين هي الحقيقة؟ في حين أجريت بحوث كثيرة حول تكلفة إعادة التوزيع، أظهرت أن الحقيقة مراوغة. والحكم الأسلم على ذلك، هو أنه ليس هناك سوى خسارة متواضعة في الكفاءات الاقتصادية من برامج إعادة التوزيع من النوع المتبع في الولايات المتحدة اليوم. وتبدو تكاليف الكفاءة قليلة اذا ما قورنت بالتكاليف الاقتصادية للفقر سواء منها سوء التغذية، والصحة، وضعف مهارات العمل، والتعاسة البشرية.

السياسات المناهضة للفقر: البرامج والانتقادات

اذا ما قررت دولة ما إعلان الحرب على الفقر، فما هي الأسلحة التي تستطيع نشرها؟ هل ساعدت البرامج المناهضة للفقر في انقاذ الناس من الفقر وحولتهم الى مواطنين منتجين؟ أم هل ولدت تلك البرامج ردود فعل مضادة للانتاج؟ ما هي الاصلاحات التي يمكن أن تخفض من مشاكل نظام الرفاه الحالية؟ سوف نتناول هذه المواضيع فيما بقي من هذا الفصل.

ظهور دولة الرفاه

اعتقد علماء الاقتصاد التقليديون الأوائل ان توزيع الدخل أمر ثابت ولا يمكن تغييره، وقالوا إن محاولات التخفيف من وطأة الفقر، عن طريق تدخل الحكومة في الاقتصاد هي مساع حمقاء ستتمخض ببساطة عن خفض الناتج القومي الاجمالي.

إلا أنه عند نهاية القرن التاسع عشر، اتخذ الزعماء السياسيون في اوروبا الغربية خطوات شكلت منعطفاً تاريخياً في الدور الاقتصادي للحكومة. فقد أدخل كل من بسمارك في المانيا، وغلادستون وديزرائيلي في بريطانيا، وفرانكلين روزفلت في الولايات المتحدة، مفهوماً جديداً حول مسؤولية الحكومة عن رفاهية مواطنيها. وكانت هذه هي **دولة الرفاه** (**welfare state**)، والتي تعدل فيها الحكومة قوى السوق لحماية الأفراد ضد احتمالات معينة، وأن تضمن للناس حداً أدنى من مستويات المعيشة.

وتشمل الترتيبات المهمة لدولة الرفاه، التقاعد العام، والتأمين ضد المرض والحوادث، والتأمين ضد البطالة، والتأمين الصحي، وبرامج الغذاء والاسكان، ومخصصات العائلة، والاضافات على الدخل لفئات معينة من الناس. وقد أُدخلت هذه السياسات بشكل تدريجي منذ العام ١٨٨٠ وحتى وقتنا الحاضر، رغم أن بعض البرامج – مثل التغطية الصحية الشاملة – لم تدرس في الولايات المتحدة بشكل جدّي الا في عقد التسعينات.

برامج ضمان الدخل

ما هي برامج ضمان الدخل الرئيسية في دولة الرفاه اليوم؟ دعونا نطالع باختصار بعض البرامج المعتمدة في الولايات المتحدة.

بعد أن عاود الناس اكتشاف الجوع في أكثر المجتمعات ثراء خلال عقد الستينات، اعتمدت الولايات المتحدة «برنامج قسائم الطعام» (food - stamp program). وبموجب هذا البرنامج، تتلقى الأسر متدنية الدخل قسائم او كوبونات تمكنهم من شراء الطعام مقابل جزء صغير من سعر السوق. وأوجدت في كل ولاية «مساعدة رفاه» للمعوزين. وتقدم هذه البرامج مساعدة «عينية» (in - kind) (أي مساعدة مباشرة من الطعام، او الملابس، او الاسكان) علاوة على «تحويلات دخل» مباشرة. وأبرز مساعدات الرفاه وأكثرها عرضة للخلافات هي «المساعدة للأسر المعيلة لأطفال»، التي تساعد الآباء الفقراء، الذين لديهم أطفال صغار. وتقدم الحكومة دخلاً للمسنين، والكفيفين، والمعوقين، الذين تثبت حاجتهم للمساعدة. ومن البرامج التي تنمو بسرعة، برنامج الرعاية الطبية، الذي يوفر منافع طبية للعائلات متدنية الدخل.

هناك العديد من برامج ضمان الدخل الأخرى تستهدف بشكل او بآخر العائلات الفقيرة. وتميل برامج الاسكان، والضمان الاجتماعي، ومساعدة المعوقين الى دعم دخل الفقراء أكثر من السكان ككل، رغم أنها لم تصمم تحديداً للعائلات متدنية الدخل.

البرامج الفدرالية الخاصة بالفقراء، ١٩٩٥

البرنامج	المبلغ (بلايين الدولارات)	النسبة المئوية من اجمالي النفقات الفدرالية
جميع برامج ضمان الدخل	**٨٠٠.٩**	**٥٢.٧**
البرامج العامة	**٥٥٨.١**	**٣٦.٨**
الضمان الاجتماعي	٣٣٧.٢	
الرعاية الطبية	١٥٦.٢	
غيرها (المتقاعدين)	٣٩.٢	
تعويضات البطالة	٢٥.٥	
البرامج الخاصة بالفقراء	**٢٤٢.٨**	**١٥.٩**
المساعدة الطبية	٩٦.٤	
أشكال أخرى من ضمان الدخل	٦٢.٥	
الطعام والتغذية	٣٨.٤	
مساعدة للسكن	٢٥.٥	
الخدمة الاجتماعية	١٥.٧	
مساعدات التطوير الدولية	٤.٣	

الجدول ٢٠ - ٦. تذهب معظم أموال ضمان الدخل الفدرالية الى البرامج العامة مثل برنامج الضمان الاجتماعي.

تركز البرامج الفدرالية لضمان الدخل بشكل كبير على السكان ككل، وليس على الفقراء فقط، ولا ينفق سوى ٦٣ بليون دولار على البرامج التي تزيد دخل الأسر الفقيرة. لاحظ التكلفة العالية لبرامج الصحة للفقراء وغير الفقراء (المصدر : دائرة الادارة والموازنة، موازنة حكومة الولايات المتحدة، ١٩٩٥)

فكم تضيف جميع البرامج الفدرالية من نفقات على الموازنة؟ يبين الجدول ٢٠ – ٦ مستوى الانفاق الفدرالي على برامج ضمان الدخل بالنسبة للأسر عامة وللأسر الفقيرة. وتصل قيمة جميع برامج الفقر الفدرالية اليوم الى ١٦ بالمئة من مجموع الميزانية الفدرالية.

ورغم أن البرامج الفدرالية لمساعدة الفقراء لا تشكل سوى جزء صغير نسبياً من الميزانية فقد كسرت حدة الفقر. وقدمت شبكة أمان مالية اجتثت الكثير من الفقر الطاحن السائد في العهود الماضية.

وجهتا نظر في الفقر

يقدم علماء الاجتماع تشكيلة واسعة من الاقتراحات لمعالجة الفقر او التخفيف منه. وغالباً ما تعكس المناهج المختلفة وجهات نظر مختلفة في أصول الفقر. ويرى مؤيدو التدخل الحكومي أن الفقر هو نتيجة ظروف اجتماعية واقتصادية ليس للفقراء سيطرة عليها. ويؤكدون على أن سوء التغذية، والمدارس الفقيرة، والأسر المفككة، والتمييز، والافتقار الى فرص عمل، والبيئة الخطرة، هي الأمور المركزية التي تقرر مصير الفقراء. فإذا كنت ممن يعتنقون وجهة النظر هذه، فلا بد أنك تؤمن بأن الحكومة تتحمل مسؤولية تخفيف حدة الفقر، سواء عن طريق تزويد الفقراء بدخل، او بتصحيح الأوضاع التي تولد الفقر.

وتؤكد وجهة النظر الثانية أن الفقر ينشأ عن سوء التكيف في سلوك الفرد – السلوك الذي هو من مسؤولية الأفراد ولا يعالج بشكل مناسب الا على يد الفقراء أنفسهم. وفي القرون الماضية رأى المدافعون عن «حرية العمل» أن الفقراء عديمو الحيلة، وكسالى، او سكيرون. وكما كتب أحد العاملين في مؤسسة خيرية قبل قرن من الزمان. «اللهفة للحصول على وظيفة... هي، أكثر من أي وقت مضى، [سببها] السُكر». وفي بعض الأحيان

تلام الحكومة نفسها لأنها تغذي الاتكال على مزيج من البرامج الحكومية التي تخمد المبادرة الفردية. ويؤيد النقاد، الذين يعتنقون هذه الافكار قيام الحكومة بخفض برامج الرفاه الاجتماعي كي يقوم الناس بتطوير مواردهم الخاصة.

وقد لخص الجدل الدائر حول الفقر ببلاغة عالم الاجتماع البارز ويليام ويلسون:

تقليدياً، أكد الليبراليون على طريقة ربط مشكلة الجماعات الأقل حظاً بمشاكل المجتمع الأوسع، بما في ذلك مشاكل التمييز العنصري ووضعهم في طبقة اجتماعية أدنى.. وبعكس ذلك، شدد المحافظون دائماً على أهمية قيم الجماعات المختلفة والموارد المتنافسة في تعليل معاناة المحرومين(٥).

مشكلة الحوافز المقدمة الى الفقراء

إحدى أكبر المشاكل التي تواجهها العائلات الفقيرة هي أن نظام الرفاه الحالي يخفض بشدة حافز الأشخاص البالغين من متدني الدخل في البحث عن عمل. لأنه إذا حصل شخص منتفع بمعونات الرفاه على عمل، فان الحكومة ستقطع عنه قسائم الطعام، ودفعات الرفاه، ودعم الايجار. وقد نقول إن الفقراء يواجهون «معدلات ضريبية» حدّية مرتفعة (أو بشكل أدق، «معدلات خفض منفعة») لأن منافع الرفاه تنخفض بحدة مع ارتفاع المكاسب.

وسوف توضح الحسابات التالية عن عائلة مكونة من ثلاثة أفراد (أم وثلاثة أطفال) يعيشون في بنسلفانيا، هذه المسألة. وقد اخترنا بنسلفانيا كمثال لأن منافع برنامج «المساعدة للأسر المعيلة للاطفال» في تلك الولاية قريب من المتوسط القومي. في العام ١٩٨٧، إن لم تكن الأم تعمل فإن الأسرة تتلقى علاوة مقدارها ٤٥٨٤ دولاراً وقسائم طعام قيمتها ١٥٤٩ دولاراً، أي ما مجموعه ٦١٣٣ دولاراً من الدخل المتاح للانفاق. افرض أن الوالدة حصلت على عمل بدوام كامل تكسب منه ٨٠٠٠ دولار في السنة فسوف تفقد منافع «المساعدة للأسر المعيلة للأطفال»، وقد تستبقي ما قيمته ١٣٠٦ دولارات من قسائم الطعام. وبعد خصم نفقات العناية بالطفل والمصاريف الأخرى المتعلقة بالعمل، والتي قد تبلغ ٢٤٠٠ دولار، يكون الدخل المتاح للانفاق قد بلغ ٦٩٠٦ دولارات.

قد يكون الكسب الصافي من تولي هذه الوظيفة التي أجرها ٨٠٠٠ دولار، هو زيادة في الدخل المتاح للانفاق مقدارها ٧٧٣ دولاراً في السنة (-) أي أن الزيادة في الدخل المتاح للانفاق هي ٩.٧ بالمئة فقط من الكسب. فإذا ما اعتبرنا خفض منافع الرفاه كنوع من «الضريبة»، فإن معدلات الضريبة على الفقير العامل قد تصل بسهولة الى ٩٠ بالمئة – وهذا أعلى بكثير من المعدلات المفروضة على أكثر الامريكيين ثراء، وهي بالتأكيد من الكوابح الرئيسية أمام السعي الجدّي للحصول على عمل.

ومن أشد الانتقادات التي يتعرض لها نظام الرفاه الحالي هو أنه يعطى الأسرة حافزاً للتفكك في وقت تواجه فيه حتى الأسر المتماسكة خطر الانقراض. فمعظم الولايات ترفض تقديم إعانة الرفاه للأسر التي يعيش فيها كلا الوالدين معاً، معللة ذلك أنه يمكن توقع أن يقوم أحد الأبوين بإعالة الأطفال. وفي مثل هذه الحالة، قد يجد أحد الوالدين – (وهو الأب عادة) في عائلة تتلقى معونة – أن دخل أسرته سيرتفع بحدة اذا ما ترك المنزل واختفى. لأنه في هذه الحالة فقط يمكن لزوجته وأطفاله الحصول على معونة الرفاه.

الاضافات على دخل الفقراء

بعد التأمل في الآثار العكسية لنظام الرفاه الحالي على الكفاءة الاقتصادية وبنية الدولة الاجتماعية توصل السياسيون، وعلماء الاقتصاد الى قناعة بأن نظام الرفاه بحاجة الى إصلاح جذري. وقد اتفق المحافظون من أمثال ميلتون فريدمان من شيكاغو، والليبراليون من أمثال جيمس توبن من يال أن من الأوفر، كما أنه من الأكثر انسانية ان تستبدل بتلك المجموعة المشتتة من برامج دعم الدخل، برنامجاً موحداً من المساعدة المالية التي تضاف الى الدخل.

وأطلق على أحد اقتراحات الاصلاح إسم **ضريبة الدخل السلبية** (negative income tax). والفكرة الاساسية بسيطة. فحين أتقاضى ٥٠ الف دولار في السنة، فإني أدفع ضرائب موجبة (كما هو موضح في الجدول ١٧ – ٣). وحين أكسب ألف دولار أخرى، أدفع ضريبة إضافية مقدارها ١٦٠ دولاراً، فيبقى لي ٨٤٠ دولاراً من الدخل المتاح للانفاق. وبالتالي فإن الحافز على كسب المزيد يبقى قائماً.

ثم خذ بعين الأعتبار عائلة فقيرة تكسب ٨٠٠٠ دولار في العام ١٩٩٠. قد يقرر الكونجرس أن هذه العائلة تستحق دخلاً أكبر من ٨٠٠٠ دولار، خاصة إذا كانت تكسب هذا المبلغ من العمل واذا كان لديها أطفال صغار تعيلهم. الحكومة ترغب في تقديم دعم اضافي للدخل. بكلمة أخرى، لا تدفع العائلة ضريبة على دخلها بل تتلقى ضريبة دخل «سالبة» على شكل إضافة على الدخل.

المشكلة هي كيف يمكن للحكومة مواصلة تقديم دعم لدخل أمثال هذه الأسر، دون الاضرار بحوافز العمل. الطريقة هي تقديم مخصص أساسي، ثم السماح للأسرة بالاحتفاظ بقسط مهم مما تكسبه. فقد تحصل العائلة على مخصص أساسي مقداره ٨٠٠٠ دولار ثم تفرض ضريبة مقدارها ٥٠ بالمئة على أي دخل آخر. وكما يستطيع أصحاب الدخل المرتفع الاحتفاظ بمعظم

(5) William J. Wilson "Cycles of Deprivation and the Underclass Debate", Social Service Review (Dec. 1985) pp. 541 - 559.

ما يكسبونه اذا ما حصلوا على زيادة في الدخل، بالمثل يمكن للعائلات الفقيرة أن تحتفظ بالكثير من كسبها الاضافي اذا ما حصل احد افراد الاسرة على عمل.

الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب. بعد التفكير باقتراحات بديلة، استقرت الولايات المتحدة على اعتماد شكل لضريبة الدخل السلبية يعرف بإسم «الأعتماد الضريبي للدخل المكتسب». أُدخل للمرة الأولى في العام ١٩٧٥، ويطبق هذا الاعتماد على الدخل من العمل، وهو في الواقع اضافة على الدخل. وحسب تعديل العام ١٩٩٣، فإنه يصل الى دفع مبلغ اضافي يتراوح ما بين ١٨ الى ٢٠ بالمئة على الدخل المكتسب بحد أعلى مقداره ١٥١١ دولاراً، ثم يُستبعد للمداخيل التي تزيد عن ٢٣٠٥٠ دولاراً. وهو يعرف بأنه اعتماد «قابل للاسترداد» لأنه في الواقع يدفع لدافع الضرائب (كضريبة سلبية) حين لا تُستحق على المكلف أية ضرائب.

يبين الجدول ٢٠ – ٧ تأثير الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب على العائلات، حسب مستويات دخل مختلفة. ويبين هذا المثال أن في وسع الحكومة أن تدعم العائلات الأشد فقراً وتحافظ في الوقت نفسه على حافز الناس للبحث عن عمل مربح. قارن هذا المنهج مع الطريقة المتبعة في نظام الرفاه، الذي بحث فيما تقدم، لرؤية كيف أن ذلك النظام يحطم الحوافز، في حين أن ضريبة الدخل السلبية تدفع الناس للبحث عن عمل.

عند تحليل مختلف أنظمة تقديم إضافة على مداخيل الفقراء، فإن المعضلة الأساسية هي ما اذا كان من الواجب زيادة الحوافز للعمل، او رفع مستوى معيشة الناس الأشد فقراً. في أقصى أحد الطرفين نجد نظاماً يعطي مخصصات سخية للغاية للعائلات الفقيرة، ثم يقوم «بفرض ضريبة» بمعدل عال تسترد ما أكتسب. ولهذه الخطط غالباً معدلات ضريبة حدّية على الكسب تقارب، او حتى تزيد، عن ١٠٠ بالمئة (كما شرحنا سابقاً). وفي الجانب الآخر نجد الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب، الذي لا يعطي شيئاً لمن لا يعملون لكنه يزيد حوافز العمل. فالاعتماد الضريبي للدخل المكتسب المبين في الجدول ٢٠ – ٧ يعطي معدل ضريبة دخل حدّية مقدارها ناقص ١٥ بالمئة.

عند تصميم برامج الاضافة على الدخل، تثار مسائل اجتماعية واقتصادية مهمة: هل يجب أن يشمل البرنامج شخصاً واحداً من العائلة ؟ وهل يجب على متلقي الدعم أن يعملوا ؟ (وهو نظام يعرف باسم «رسم العمل» (Workfare))؟ وهل يحق لطلبة الجامعات الانتفاع بها؟ والأهم من كل ذلك، هل يجب أن تكون مستويات الدعم في حدودها الدنيا بحيث تقدم برامج الرفاه مجرد قدر زهيد من الإعانة، ولا تتدخل، بالتالي، الا قليلاً في حوافز العمل وتبقى دور برامج الرفاه في حدها الأدنى؟ أم هل

البنية الحالية للاعتماد الضريبي للدخل المكتسب، ١٩٩٣

الكسب من السوق ($)	الضريبة الجبرية (+اذا فرضت ضريبة؛ – اذا تم تلقي مساعدة) ($)	الدخل بعد الضريبة ($)
صفر	صفر	صفر
٤٠٠٠	–٧٨٥	٤٧٨٥
٨٠٠٠	–١٥١١	٩٥١١
١٢٠٠٠	–١٥١١	١٣٥١١
١٦٠٠٠	–٩٧٨	١٦٩٧٨
٢٤٠٠٠	٠	٢٤٠٠٠

الجدول ٢٠ – ٧٠ الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب يزيد من المكافاة على العمل لكنه لا يمس الفقراء جداً

بموجب نظام الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب الحالي تزاد مكاسب العمل باضافة ما بين ١٨ الى ٢٠ بالمئة مع حد أقصى ثم يستبعد تدريجياً. وهذا يوفر «ضريبة سلبية» للمداخيل المتدنية جداً من الاجور. (المصدر: وزارة مالية الولايات المتحدة).

يجب أن تكون ضريبة الدخل السلبية سخية، وتضيف الكثير الى المداخيل الأدنى من خط الفقر أو الأعلى منه لكنها تجازف بأن يكون لها تأثيرات تكبت الحوافز وتزيد من أعباء برامج الرفاه؟ فالدول تصارع على الدوام هذه القضايا الرئيسية.

الدليل التجريبي. كيف يمكن لتغييرات فعلية متوقعة في آلية دعم الدخل أن تؤثر في الاقتصاد؟ لتقييم هذه المسألة، ساعد علماء الاقتصاد في تصميم مجموعة مذهلة من التجارب الفعلية لقياس تأثيرات الخطط البديلة على سلوك الناس.

وقد شملت «اختبارات ضريبة الدخل السلبية» عدة آلاف من الأسر في نيوجرسي، وانديانا، وسياتل، ودنفر. وقسّمت هذه الاختبارات العائلات = التي اختبرت بشكل عشوائي – الى مجموعات ضابطة (Control groups)، لن تتلقى أية معاملة خاصة، ومجموعات اختبارية تعيش منذ عدة سنوات في ظل خطة ضريبة الدخل السلبية. وكانت المسألة الرئيسية هي كيف سيكون رد فعل الناس على الاضافات الاخرى البديلة على الدخل.

بينت هذه الاختبارات الغنية بالمعلومات، أن العائلات التي تتلقى اضافة كبيرة على الدخل من برامج الرفاه (مثل تلك التي تتلقى ١٠٠ بالمئة من المخصصات المحددة لتجاوز خط الفقر) قد خفضت ساعات عملها بشكل واضح – بمقدار يصل الى ١٥

بالمئة. واذا ما اخذنا في الاعتبار مجموع السكان، فإن خفض العمل هذا – التسرب من دلو أوكن لإعادة توزيع الدخل – قد يخفض الناتج القومي بمقدار ١٥ الى ٣٠ بالمئة من تكاليف موازنة البرنامج المحسوب. من جهة أخرى، أعطت التجارب التي اجريت على مستويات المساعدة الأصغر إنخفاضاً أقل بكثير في جهود العمل التي يبذلها الأشخاص المتأثرين بالأختبار.

هل الخسائر في الكفاءة قليلة أم كبيرة؟ إن من يهتمون بالفقراء أكثر من اهتمامهم بالكفاءة الاقتصادية يجدون عدالة كبيرة في برامج دعم الدخل السخية. وبعكس ذلك، فإن من تهمهم الكفاءة ويعتبرون الفقراء مسؤولين عن وضعهم الاقتصادي يصرون على ضرورة خفض برامج الرفاه الحالية.

ملخص

أ – قياس عدم المساواة

١ – خلال القرن الماضي؛ اعتقد علماء الاقتصاد التقليديون أن عدم المساواة أمر عام ثابت، لا يمكن تغييره بالسياسة العامة. لكن وجهة النظر هذه لا تصمد أمام نظرة مدققة. فقد حقق الفقر تراجعاً هادئاً خلال الجزء الأول من هذا القرن، وارتفع الدخل المطلق لمن هم ضمن الشريحة الأدنى من توزيع الدخل بحدة. وقد انعكس هذا التوجه منذ عقد السبعينات، وارتفعت نسبة عدم المساواة.

٢ – منحنى لورنزو هو أداة مناسبة لقياس انتشار عدم المساواة في توزيع الدخل. وهو يبين النسبة المئوية من اجمالي الدخل التي تذهب لأفقر ١ بالمئة من السكان، ولأفقر ١٠ بالمئة من السكان، وأفقر ٩٥ بالمئة من السكان، وهلم جرا.

٣ – الفقر هو في الأساس فكرة نسبية. وقد عُرِّف الفقر في الولايات المتحدة، في أوائل الستينات، من ناحية مدى الانفاق على الطعام. وحسب هذا المعيار لقياس الدخل، لم يتحقق سوى تقدم طفيف خلال العقد الماضي.

٤ – يبدو توزيع الدخل الامريكي اليوم أكثر مساواة في التوزيع مما كان عليه في الجزء الأول من هذا القرن، او مما هو في الدول الأقل نمواً اليوم. لكنه ما زال يبدي قدراً كبيراً من عدم المساواة وحتى ارتفاعاً طفيفاً في عدم المساواة عما كان عليه الحال خلال العقد الماضي. وعدم المساواة في توزيع الثروة أكبر مما في توزيع الدخل، سواء في الولايات المتحدة او في دول الاقتصاديات الرأسمالية الأخرى.

ب – مصادر عدم المساواة

٥ – لتفسير عدم المساواة في توزيع الدخل، يمكننا النظر الى الدخل من العمل والدخل من الممتلكات، كل على حدة. ويختلف الكسب من الدخل بسبب الاختلاف في القدرات وفي كثافة العمل (سواء في عدد الساعات او الجهد المبذول)، ولأن الكسب من الوظيفة يختلف تبعاً لتباين أحجام الرأسمال البشري، علاوة على عوامل أخرى.

٦ – يبيّن توزيع الدخل من الممتلكات قدراً اكبر من التغاير والتشتت من الدخل المتأتي عن العمل، ويعود السبب إلى الفروقات الكبيرة في حجم الثروة. ويساعد الإرث أبناء العائلات الثرية على البدء متقدمين على الأشخاص العاديين، ويمكن عزو جزء صغير من الثروة في امريكا الى الادخار طيلة العمر. وتبدو المجازفة الرأسمالية الأبرز كمصدر لصافي قيمة ثروات أكثر ١٠٠ امريكي ثراء».

جـ – المساواة مقابل الكفاءة: ما هو مقدار اعادة التوزيع ؟

٧ – تحدث الفلاسفة السياسيون عن ثلاثة أنواع من المساواة: (أ) المساواة في الحقوق السياسية، مثل حق الانتخاب؛ (ب) المساواة في الفرص، باتاحة فرص متساوية للحصول على العمل، والتعليم، وغير ذلك من الأنظمة الاجتماعية، (جـ) المساواة في الحصيلة، حيث يضمن للناس الحصول على مداخيل متساوية او مقادير متساوية من الاستهلاك. وفي حين أن النوعين الأولين من المساواة يحظيان بقبول متزايد في معظم الديمقراطيات المتقدمة مثل الولايات المتحدة، فان المساواة في الحصيلة موضع خلافات حادة وهي غير مقبولة من قبل الكثيرين.

٨– للمساواة تكاليف علاوة على منافع، التكاليف ظهرت كاستنزاف من «الدلو السيّال» الذي تحدث عنه اوكن. والذي يعني ان محاولات خفض عدم المساواة في الدخل عن طريق فرض الضرائب التصاعدية، ودفعات الرفاه قد يلحق الضرر بالحوافز الاقتصادية لدفع الناس للعمل، او الادخار ويقلل بالتالي من حجم الناتج القومي. ومن نواحي التسرب المحتملة أيضاً التكاليف الادارية، وخفض ساعات العمل او معدلات الادخار.

٩ – من البرامج الرئيسة لتخفيف وطأة الفقر دفعات الرفاه، وقسائم الطعام، والمساعدة الطبية، ومجموعة من البرامج الأصغر التي لا تستهدف فئة بعينها. وقد انتقدت هذه البرامج، بشكل عام، لأنها تفرض معدلات خفض عالية للمنفعة، (او معدلات «ضريبة» حدّية) على العائلات ذات الدخل المنخفض، حين تبدأ هذه العائلات في كسب أجر أو دخل.

١٠ – من أبرز الاقتراحات لإصلاح نظام دعم دخل الفقراء نظام ضريبة الدخل السلبية. والتي قد تستبدل التشكيلة المشوشة من البرامج الحالية بإضافة نقدية موحدة على الدخل. وتخفض الاضافة (أي أن الدخل ستفرض عليه ضريبة) بمعدل معتدل (بمقدار الثلث او النصف مثلاً)، بحيث يكون لدى العائلات حافز كبير للبحث عن عمل في السوق. وقد اتبعت الولايات المتحدة أحد تفرعات هذا النظام والمعروف بإسم الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب، والذي يعطي اضافة على الدخل للعائلات منخفضة الكسب.

مفاهيم للمراجعة

قياس عدم المساواة

- اتجاهات توزيع الدخل
- منحنى لورنزو للدخل والثروة
- الرأسمال البشري
- دخل العمل والممتلكات
- الدور النسبي للحظ، والمدخرات على مدى العمر، والقيام بالمجازفة، والإرث
- مصادر عدم المساواة
- علاوات خريجي الجامعات – المدارس الثانوية

تحليلات وسياسات مكافحة الفقر

- الفقر
- دولة الرفاه
- المساواة: السياسية، وفي الفرص، وفي الحصيلة.
- «الدلو السيّال» لاوكن
- المساواة مقابل الكفاءة
- برامج دعم الدخل
- منحنى امكانية الدخل: حالات مثالية وواقعية
- ضريبة الدخل السلبية: المخصصات الاساسية، معدل الضريبة
- معدل خفض المنفعة (معدل الضريبة الحدّية)
- الاعتماد الضريبي للدخل المكتسب

أسئلة للمناقشة

١ – دع كل طالب من طلاب الصف يكتب على بطاقة تقديراً لدخل عائلته السنوي دون ذكر الإسم. ومن هذه البيانات استخرج جدول تكرار يبين توزيع المداخيل. ما هي قيمة الدخل الوسيط ؟ وما هو متوسط الدخل؟

٢ – ما هي التأثيرات التي قد تحدثها الأمور التالية على منحنى لورنزو للدخل بعد الضريبة؟ (افرض أن الضرائب تنفق من قبل الحكومة على شريحة تمثل الناتج المحلي الاجمالي)

أ – ضريبة دخل نسبية (أي ضريبة تفرض على جميع المداخيل بالنسبة ذاتها)

ب – ضريبة دخل تصاعدية (أي ضريبة تفرض على المداخيل الأعلى نسبة ضريبة أعلى مما تفرض على المداخيل المنخفضة)

جـ – ضريبة مبيعات على المستوى القومي بنسبة ٥ بالمئة.

أرسم أربعة منحنيات للورنزو لبيان توزيع الدخل الأصلي وتوزيع الدخل بعد كل إجراء من أ الى ج

٣ – ناقش أنواع المساواة الثلاثة. لماذا لا تقود المساواة في الفرص الى مساواة في الحصيلة؟ هل يجب إعطاء الأشخاص الذين لديهم قدرات مختلفة المدخل ذاته الى الوظائف والتعليم؟ ما الذي يمكن عمله لضمان المساواة في الحصيلة؟ كيف يمكن لهذه الخطوات أن تقود الى عدم الكفاءة الاقتصادية؟

٤– مع أخذك بعين الاعتبار طريقتين لدفع اضافات على دخل الفقراء: (أ) مساعدة نقدية (٥٠٠ دولار شهرياً، مثلاً) و (ب) منافع غير محددة مثل دعم الطعام، او الرعاية الصحية، او الاسكان. ضع قائمة بالأمور التي تؤيد او تعارض استخدام كل استراتيجية. هل يمكنك تفسير السبب في أن الولايات المتحدة تميل الى استخدام الاستراتيجية (ب) بشكل

رئيسي؟ هل توافق على ذلك؟

٥ – بدلاً من استخدام منحنى لورنزو لقياس عدم المساواة، إحسب المسافة ما بين المنحنى الحقيقي لعدم المساواة ومنحني تساوي المداخيل (أي الجزء المظلل في الشكل ٢٠ – ١). ويطلق على ضعف هذه النسبة اسم معامل جيني.

ما هو مقدار معامل جيني بالنسبة الى مجتمع لدية مساواة مطلقة في الدخل؟ ولمجتمع يحصل فيه شخص واحد على الدخل كله؟ قدر معاملات جيني بالنسبة الى منحنيات لورنزو المختلفة في الشكل ٢٠ – ٢

٦ – في دولة اسمها ايكونلاند، يوجد ١٠ اشخاص. مداخيلهم (بالوف الدولارات) هي كالتالي: ٣، ٦، ٢، ٨، ٤، ٩، ١، ٥، ٧، ٥. ضع جدولاً بأخماس المداخيل مماثل للذي في الجدول ٢٠ – ٢. أرسم منحنى لورنزو. إحسب معامل جيني المذكور في السؤال ٥.

٧ – يبين الجدول التالي دخل الفرد في الدول العشر الأكثر سكاناً في العام ١٩٩٠ وقد حولت تلك المداخيل من العملات

دخل الفرد، ١٩٩٢			
اليابان	٢٦٩٣٠ $	الباكستان	٤٠٠ $
الولايات المتحدة	٢٢٢٤٠ $	الصين	٣٧٠ $
روسيا	٣٢٢٠ $	نيجيريا	٣٤٠ $
البرازيل	٢٩٤٠ $	الهنـــد	٣٣٠ $
اندونيسيا	٦١٠ $	بنغلادش	٢٢٠ $

المصدر: البنك الدولي، «المؤشرات الاجتماعية على التنمية»، ١٩٩٣.

المحلية الى الدولارات الامريكية باستخدام أسعار صرف «القوة الشرائية» التي تقيس القوة الشرائية الفعلية.

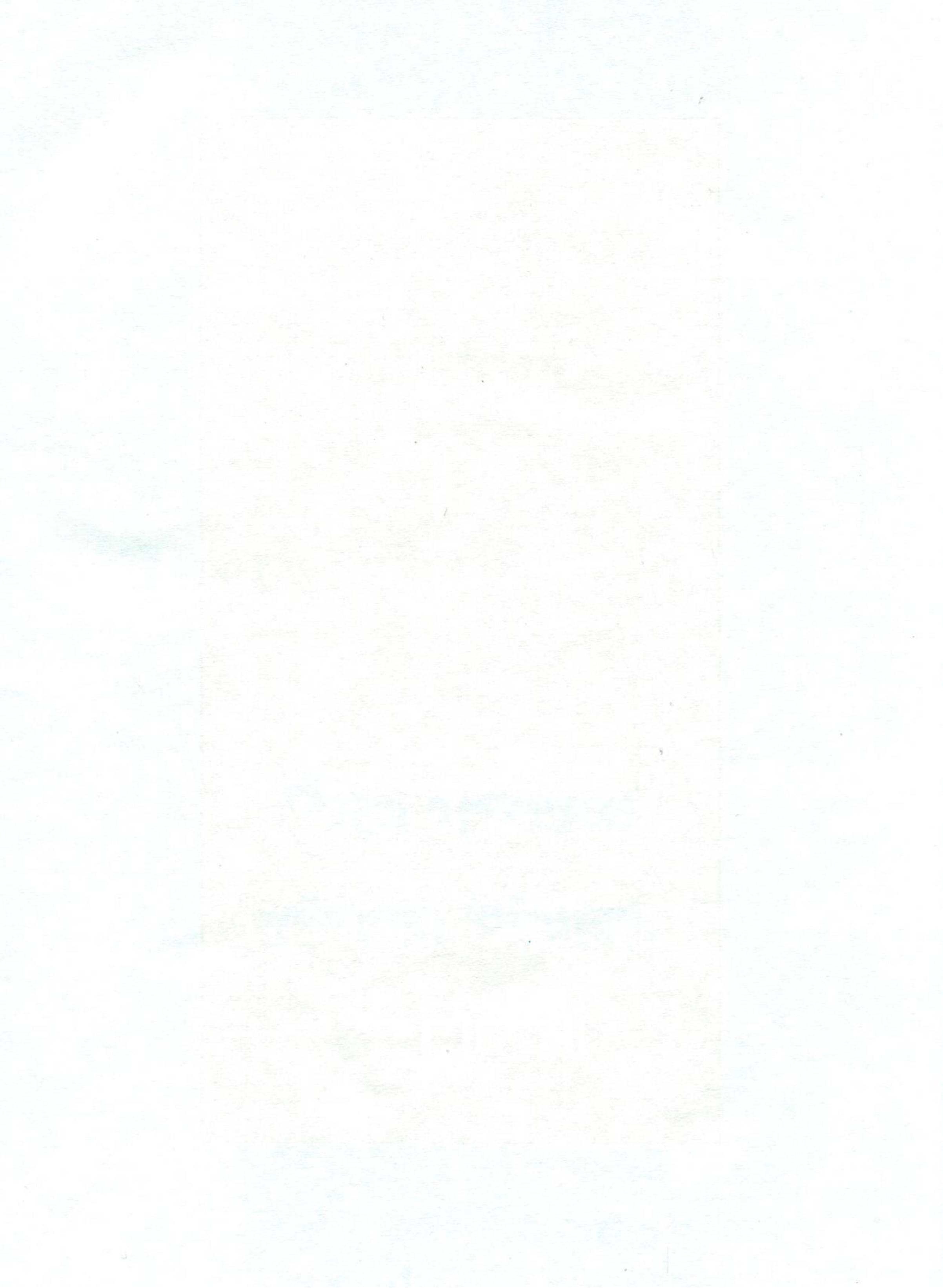
استخدم الموسوعة للحصول على عدد سكان كل بلد. ثم بافتراض أن كل شخص في كل بلد قد تلقى بالضبط دخل الفرد من الناتج المحلي الاجمالي لذلك البلد أرسم منحنى لورنزو للدول العشر. فهل يبدي منحنى لورنزو عدم مساواة أكثر او أقل من منحنيات لورنزو لكل دولة على حدة، المبين في الشكل ٢٠ – ٢ (أ)

٨ – مازال الناس يتجادلون حول الشكل الذي يجب أن تتخذه مساعدة الفقراء. تقول إحدى المدارس، «أعطوا الناس نقوداً ودعوهم يشتروا الخدمات الصحية والطعام الذي يحتاجونه». وتقول مدرسة أخرى، «إذا اعطيتم نقوداً للفقراء لشراء الحليب فسوف ينفقونه على شراء البيرة. وسوف تساهم نقودكم أكثر في التخفيف من سوء التغذية والأمراض اذا ما وفرتم خدمات عينية. قد يكون من حقك إنفاق الدولار الذي تكسبه لكن دولار دعم الدخل الذي يدفعه المجتمع هو دولار من حق المجتمع أن يوجهه مباشرة الى الهدف الذي دفعه من أجله».

حجة المدرسة الأولى قد تعتمد على نظرية الطلب: دع كل اسرة تقرر زيادة منفعتها الى أقصى حدّ من دخلها المحدود. ويبين الفصل ٥ السبب في أن هذه الحجة قد تكون صحيحة. لكن ماذا اذا كانت منفعة الأسرة تتضمن، وبشكل رئيسي البيرة وتذاكر اليانصيب من دون حليب أو ملابس للأطفال؟ هل توافق مع وجهة النظر الثانية؟ من واقع تجربتك الشخصية ومطالعاتك، أي من وجهتي النظر تعتقد أنها الأدق؟ إشرح مبرراتك.

الجزء الخامس

المفاهيم الاساسية للاقتصاد الكلي



الفصل ٢١

نظرة متمعنة في قضايا الاقتصاد الكلي

الهدف الكلي للاقتصاد هو إنتاج سلع، أو خدمات لاستهلاكها اليوم او في المستقبل. وأنا اعتقد أن عبء التصحيح يقع على عاتق الذين ينتجون أقل، بدلاً من الانتاج أكثر، والذين قد يتركون الأيدي العاملة والماكينات والأراضي التي يمكن استخدامها معطلة. وإنه لما يدعو الى الدهشة الكم الهائل من الأعذار، التي يمكن اطلاقها لتبرير هذا الهدر، مثل: الخوف من التضخم، وعجز ميزان المدفوعات، وعدم توازن الميزانية، وزيادة الدين القومي، وفقدان الثقة بالدولار

جيمس توبن، السياسة الاقتصادية القومية

في القرون الماضية، كان وضع أية أمة يعتمد على مدى قوتها العسكرية. اما اليوم فإن القوة الاقتصادية هي التي تقرر النجاح والفشل. فدولة مثل اليابان، ليس لديها سوى قوة عسكرية ضئيلة قد أصبحت موضع حسد العالم لأن شعبها تمتع، على مدى عقود عدة، بانخفاض مستويات البطالة، وانخفاض معدلات التضخم، وارتفاع مستوى المعيشة. بالمقارنة، خذ مثلاً دول الاتحاد السوفياتي السابق، وهي بلاد شاسعة تعج بالموارد الطبيعية، وتمتلك ٤٥ الف سلاح نووي في ترساناتها. وقد تسبب عدم قدرة ذلك البلد على انتاج ما يكفي من الزبدة لمواطنيها، جنباً الى جنب مع السلاح لجيوشها، في سقوط الدولة الشيوعية وحول روسيا الى دولة تتوسل المساعدة المالية الغربية.

الواقع أن مواضيع الاقتصاد الكلي قد سيطرت على جداول الأعمال السياسية والاقتصادية طيلة جزء كبير من القرن العشرين. فخلال عقد الثلاثينات، حين انهار الانتاج، والتوظيف، والأسعار في الولايات المتحدة، وفي العديد من دول العالم الصناعية صارع الاقتصاديون والقادة السياسيون نكبة الكساد العظيم. وخلال الحرب العالمية الثانية، وحرب فيتنام في الستينات ايضاً، كانت المشكلة هي الحفاظ على استمرار الانتعاش الاقتصادي ومكافحة معدلات التضخم العالية. وخلال عقد السبعينات كان الموضوع الساخن هو «تعايش الركود والتضخم» - أي اجتماع بطء التنمية مع ارتفاع الأسعار - مما ترك الامريكيين في حالة يرثى لها. وشهد عقد الثمانينات تراجعاً اقتصادياً كبيراً ترك الملايين بلا عمل، تبع ذلك فترة انتعاش طويلة. وفي بداية عقد التسعينات واجهت صناع السياسة مجموعة من المسائل المحيرة عن بطء نمو الانتاجية والأجر الحقيقي، إضافة الى ضرورة موازنة التهديد الذي يفرضه التضخم، مع ضرورة تأمين الوظائف لجميع الراغبين بها.

وبفضل تلك التجارب القاسية، جزئياً، توصل علماء الاقتصاد الى فهم أفضل حول طريقة مكافحة الأزمات الاقتصادية التي تظهر بين فترة وأخرى، وطريقة تحريك النمو الاقتصادي على المدى الطويل. وقد طور جون ماينرد كينز، رداً على فترة «الكساد العظيم»، نظريته الثورية، التي ساعدت على تفسير القوى المولدة للتقلبات الاقتصادية، واقترحت منهجاً للسيطرة على أسوأ التجاوزات التي تسببها الدورات الاقتصادية. وبفضل كينز وخلفائه المحدثين، بتنا نعرف أن في وسع الأمة، عند اختيارها سياسات اقتصادية كلية - أي السياسات التي تؤثر في العرض النقدي، والضرائب، والانفاق الحكومي - أن تسرّع النمو الاقتصادي او تبطئه، وأن تعيد موازنة ما تسببه الدورات الاقتصادية من تجاوزات تتمثل في ارتفاعات الاسعار والبطالة، او تكبح الفائض الكبير، او العجز، في التجارة الدولية.

إلا أن الاقتصاد الكلي ما زال موضع خلافات كبيرة ما بين الاقتصاديين والسياسيين على حدّ سواء، فجزء كبير من حملة العام ١٩٩٢ الرئاسية كان يدور حول مسائل لها علاقة بموضوع الاقتصاد الكلي. حيث قال المرشح بيل كلينتون بأن الاقتصاد الامريكي قد فشل في الوفاء بوعوده، ورأى أن اقتصاديات النزف البطيء لحقبة ريغان - بوش قد جعلت الأسر العاملة اسوأ حالاً،

والتي وجدت نفسها تعمل بكد أكبر وتكسب مالاً أقل، وإن العجز المالي الكبير للحكومة كان يبتلع المدخرات والاستثمارات، وأن نمو الانتاجية قد تخلف مقارنة باوروبا واليابان، وأن نظام التجارة الدولي قد عفى عليه الزمن، وإن فقدان السيطرة على تكاليف الرعاية الصحية قد عرقل المنافسة. وبعد أن تولى كلينتون سلطاته الدستورية، قدم عدداً من المقترحات الاقتصادية الواضحة لمعالجة تلك القضايا. واشتملت تلك المقترحات على برنامج رئيسي لخفض العجز في الموازنة، ومقترحات لتحرير التجارة الخارجية، ومجموعة خطط لاصلاح الرعاية الصحية تجاوزت كل الحدود، وقد واجه كل واحد من هذه الاقتراحات معارضة واسعة النطاق.

لكن رغم استمرار الجدل حول السياسات المتعلقة بقضايا الاقتصاد الكلي، فثمة أسس صلبة لهذه الاقتصاديات مقبولة لدى معظم علماء الاقتصاد. وسوف نلتفت الآن نحو استكشاف الأسس الرئيسية للاقتصاد الكلي.

أ ماهو موضوع الاقتصاد الكلي؟

الاقتصاد الجزئي مقابل الاقتصاد الكلي

قبل أن ننطلق في استطلاعنا نستذكر أن هدف **الاقتصاد الكلي** (macroeconomics) هو دراسة السلوك الاقتصادي ككل. فهو يبحث في المستوى الاجمالي لمخرجات الأمة، والعمالة، والأسعار. وبعكس ذلك يدرس **الاقتصاد الجزئي** (microeconomics) الأسعار، والكميات الفردية، والأسواق.

وقد توضح لنا بضعة أمثلة هذا الفارق: الاقتصاد الجزئي يأخذ في إعتباره، مثلاً، كيف يسعر كارتل لمنتجي النفط أسعار نفطه؛ أما الاقتصاد الكلي فيهتم بالسبب الذي جعل ارتفاعاً حاداً في سعر النفط العالمي يؤدي الى التضخم والبطالة. يدرس الاقتصاد الجزئي مسألة ما اذا كان الذهاب الى الجامعة، هو استغلال جيد للوقت، أما الاقتصاد الكلي فيبحث في معدلات البطالة بين الشبان البالغين. الاقتصاد الجزئي في قضايا مفردة من قضايا التجارة الخارجية، مثل السبب في أننا نستورد سيارات تويوتا ونصدر شاحنات ثقيلة، في حين يدرس الاقتصاد الكلي الاتجاهات الاجمالية لمستوردتنا وصادراتنا، ويسأل أسئلة مثل السبب في حدوث عجز تجاري كبير جعل الولايات المتحدة أكبر دولة مدينة في العالم خلال عقد الثمانينات.

الاهتمامات الاساسية للسياسة الاقتصادية الكلية

شهد عقد الثلاثينات أول تحرك لعلم الاقتصاد الكلي، الذي أسسه جون ماينرد كينز في أثناء محاولته فهم الآلية الاقتصادية التي أفرزت «الكساد العظيم». وبعد الحرب العالمية الثانية، وبعد التفكير في التأثير المتزايد لوجهات النظر الكينزية، والخوف من حدوث كساد آخر، أعلن الكونجرس الامريكي رسمياً مسؤوليته الفدرالية عن الأداء الاقتصادي الكلي، وسنّ قانون الاستخدام للعام ١٩٤٦ الذي كان بمثابة منعطف في السياسة الاقتصادية، وينص على:

> يعلن الكونجرس بموجب هذا القانون ان من مسؤولية الحكومة الفدرالية، وسياستها المستمرة ان تستخدم جميع الوسائل العملية التي تتفق مع احتياجاتها والتزاماتها... لزيادة الاستخدام، والانتاج، والقوة الشرائية الى أقصى حدّ ممكن.

لأول مرة، يؤكد الكونجرس دور الحكومة في تعزيز نمو الانتاج، والعمالة، والحفاظ على استقرار الأسعار. إضافة الى إعلان هذه الأهداف الرفيعة والغامضة بعض الشيء، استحدث القانون المذكور «مجلس المستشارين الاقتصاديين» (Council of Economic Advisers) ليكون جزءاً من موظفي الرئاسة [1].

تغيرت اولويات الأمة في الاختيار بين الاهداف الثلاثة منذ قانون الاستخدام للعام ١٩٤٦؛ لكن هذه الاهداف بقيت، في الولايات المتحدة وجميع دول اقتصاد السوق، الاطار الذي يضم المسائل المركزية لموضوع الاقتصاد الكلي.

١ - لماذا تنخفض العمالة والانتاج في بعض الأحيان. وكيف يمكن خفض البطالة؟

تبدي جميع اقتصاديات السوق أنماطاً من المد والجزر تعرف باسم «الدورات الاقتصادية». وحين تكون الدورة الاقتصادية

(١) اضافة الى تقديم المشورة للرئيس، فإن من المسؤوليات الرئيسية لمجلس المستشارين الاقتصاديين إعداد التقرير الاقتصادي للرئيس ومجلس المستشارين، والذي ينشر سنوياً مع ميزانية الرئاسة. ومن الضروري أن يقرأ المختصون بالاقتصاد الكلي هذه الوثيقة. فهي غنية بالإحصاءات والتحليلات للاتجاهات الاقتصادية لتلك الفترة، مع تحليل ودفاع عن سياسات الحكومة الاقتصادية. في بعض الأحيان تصبح هذه الوثيقة الجافة موضع خلاف. فقبل بضع سنوات قال وزير مالية الرئيس ريغان أن التقرير الاقتصادي للرئيس ريغان ومجلس مستشاريه كان سيئاً لدرجة أن من الواجب «رميه في سلة المهملات».

انكماشية، كما حدث في الركود الاقتصادي خلال الفترة من ١٩٩٠ – ١٩٩١، هبط انتاج السلع والخدمات، وفقد الملايين من الناس أعمالهم. وخلال جزء كبير من فترة ما بعد الحرب، كان الهدف الرئيسي للسياسة الاقتصادية الكلية استخدام السياسة النقدية والمالية لخفض حدّة الدورة الاقتصادية الانكماشية والبطالة.

اضف الى ذلك، تعاني الدول في بعض الأحيان من مستويات عالية من البطالة تتواصل رغم التوسع في اقتصادها. فقد عانت الدول الاوروبية في أوائل عقد التسعينات بطالة في قواها العاملة بلغت ٥ الى ١٠ بالمئة استمرت لمدة تزيد عن سنة. ويبحث الاقتصاد الكلي في أسباب استمرار مثل هذه البطالة المؤلمة. وبعد تحليل الأسباب المحتملة، يمكن للاقتصاد أن يقترح العلاجات المحتملة، مثل إعادة تنظيم سوق العمل عن طريق خفض الدوافع التي تمنع الناس من العمل، أو زيادة مرونة الأجر. وتعتمد حياة الملايين من الناس وثرواتهم على مدى قدرة الاقتصاد الكلي على الرد على هذه الاسئلة.

٢ - ما هي أسباب تضخم الأسعار، وكيف يمكن إبقاءها تحت السيطرة ؟

تبيّن علماء الاقتصاد أن لمعدلات التضخم العالية تأثيراً سيئاً على اقتصاديات السوق، فاقتصاد السوق يستخدم الأسعار كمؤشر لقياس القيم الاقتصادية، وكطريقة لتسيير الأعمال. وخلال الفترات التي ترتفع فيها الأسعار بسرعة يفقد هذا المؤشر قيمته، ويصبح الناس مشوشين، ويرتكبون الأخطاء، وينفقون الكثير من وقتهم في القلق من تضخم يبتلع مداخيلهم. ويقود التغير السريع للأسعار الى عدم الكفاءة الاقتصادية.

نتيجة لذلك، باتت السياسات الاقتصادية الكلية توكد أكثر فأكثر على استقرار الأسعار كهدف رئيسي. وفي الولايات المتحدة انخفض المعدل الاجمالي للتضخم من أقل من ١٠ بالمئة سنوياً في أواخر عقد السبعينات الى أقل من ٣ بالمئة سنوياً في أوائل التسعينات. الا أننا نجد، في هذه الأيام، دولاً فشلت في احتواء التضخم، ونرى الأسعار ترتفع بمقدار ١٠٠٠ بالمئة سنوياً او أكثر في الدول الاشتراكية السابقة مثل روسيا او اوكرانيا وبعض دول امريكا اللاتينية. فلماذا تمكنت الولايات المتحدة من وضع نمر التضخم داخل القفص، في حين فشلت روسيا؟ يمكن للاقتصاد الكلي أن يقترح الدور المناسب للسياسات النقدية والمالية، ولأنظمة أسعار الصرف، ولبنك مركزي مستقل، في إحتواء التضخم.

٣ - كيف يمكن لامة ما ان ترفع معدل نموها الاقتصادي؟

يهتم الاقتصاد الكلي أيضاً بازدهار البلاد على المدى الطويل. فتنمية الامكانيات الانتاجية لدولة ما، خلال فترة تمتد لعدة عقود، هي عامل أساسي في تقرير معدل نمو الأجور الحقيقية ومستويات المعيشة. فخلال ربع القرن الماضي، جعلت التنمية السريعة في بعض الدول الأسيوية مثل اليابان، وكوريا الجنوبية، وتايوان، متوسط دخل مواطنيها يحلق عالياً. وتسعى الدول الى معرفة مكونات التنمية الناجحة. وهل للعجز الكبير في الموازنة، او العجز في الميزان التجاري آثار ضارة على التنمية على المدى الطويل ؟ وما هو دور الاستثمار في الرساميل المادية، وفي البحث والتطوير، وفي الرأسمال البشري؟ وهل يجب على الحكومة أن ترعى الصناعات الرئيسية عن طريقة المعونات والسياسة الصناعية، أم أن من الافضل اتباع سياسة رفع اليد عن الصناعة ؟

ثمة تعقيدات اخرى تنشأ حين نأخذ في اعتبارنا هذه المواضيع الرئيسية الثلاث وهي أنه لا بد من المفاضلة بين هذه الأهداف الثلاثة. فخفض العجز في الموازنة قد يعني القبول بمعدلات تنمية أبطأ على المدى القريب. وزيادة معدل تنمية الانتاج على المدى الطويل قد يتطلب استثمارات أكبر في مجال المعرفة ورأس المال، وهذا الاستثمار سيخفض الاستهلاك الحالي من الطعام، والكساء، والاستجمام.

ومن بين جميع المعضلات التي تواجه الاقتصاد الكلي، هو الاختيار ما بين تضخم منخفض وبطالة منخفضة. فالناخبون يطالبون ببطالة منخفضة وانتاج عالٍ. لكن المستويات العالية من الانتاج والعمالة تدفع بالأسعار والأجور الى أعلى، ويميل التضخم الى الارتفاع خلال فترات التنمية الاقتصادية السريعة. لذلك يضطر صناع السياسة الى كبح الاقتصاد حين ينمو بسرعة او حين ترتفع البطالة الى حدود بعيدة، لتجنّب انفلات التضخم من عقاله.

ليس هناك معادلات سهلة لحل هذه المعضلات، ويختلف المهتمون بقضايا الاقتصاد الكلي كثيراً حول اتباع المنهج المناسب عند مواجهة معدلات عالية من التضخم، او ارتفاع البطالة، او ركود التنمية. لكن فهماً واضحاً لقضايا الاقتصاد الكلي، او على الأقل للألم الذي لا يمكن تجنبه عند اختيار أفضل طريق، قد يخفف ذلك الألم.

تأسيس الاقتصاد الكلي: *إن كل مناقشة للسياسات الاقتصادية الكلية لا بد ان تبدأ بجون ماينرد كينز. فقد كان كينز (١٨٨٣ – ١٩٤٦) عبقرياً متعدد المجالات برز في حقول الرياضيات، والفلسفة،*

الأهداف	الأدوات
المخرجات تنمية عالية وسريعة	**السياسة المالية:** الانفاق الحكومي الضرائب
العمالة معدلات عالية من العمالة مع معدلات منخفضة من البطالة الإجبارية	**السياسة المالية** السيطرة على العرض النقدي التأثير في سعر الفائدة
استقرار مستوى الاسعار مع بقاء الاسواق الحرة	**السياسات الخاصة بالدخل** خطوط ارشادية لرقابة الزامية

الجدول ٢١ - ١ . أهداف وأدوات السياسة الاقتصادية الكلية

يبين العمود الذي الى اليمين الأهداف الرئيسية للسياسة الاقتصادية الكلية. ويمكن رؤية هذه الأهداف في القوانين الوطنية وفي بيانات الزعماء السياسيين الحديثة. تلك هي الطرق التي يمكن لصناع السياسة أن يؤثروا بها على وتيرة النشاط الاقتصادي واتجاهاته.

والأدب، كما توفر لديه وقت لادارة شركة تأمين ضخمة، وتقديم المشورة لوزارة المالية البريطانية، والمساعدة في ادارة بنك انجلترا، وتحرير صحيفة اقتصادية ذات شهرة عالمية، وجمع التحف والكتب النادرة، وتشغيل مسرح يقدم عدة مسرحيات في الموسم الواحد، والزواج من راقصة روسية شهيرة. كما كان مستثمراً يعرف كيف يجمع النقود بمضاربات بارعة، سواء لنفسه او للكلية التي ينتسب اليها: الكلية الملكية، كامبريدج.

إلا أن مساهمته الرئيسية كانت اختراعه لطريقة جديدة للنظر الى الاقتصاد الكلي والسياسات المتعلقة به. فقبل كينز اعتبر معظم علماء الاقتصاد وصناع السياسة الدورة الاقتصادية على أنها أمر لا يمكن تجنبه مثل المدّ والجزر. وقد تركتهم وجهات النظر هذه، والتي اعتنقوها لفترات طويلة، عاجزين أمام «الكساد العظيم» خلال عقد الثلاثينات. لكن كينز قفز قفزة فكرية هائلة في كتابه «النظرية العامة في العمالة، والفائدة، والنقود»، الذي صدر عام ١٩٣٦ . و قدم كينز حجة من شقين: أولاً، قال: أن من الممكن استمرار البطالة العالية وانخفاض استغلال الامكانيات في اقتصاديات السوق. ثانياً، أكد أن الاستخدام الملائم للسياسات المالية والنقدية الحكومية يمكن أن يؤثر على المخرجات، ويخفض بالتالي البطالة ويقصّر الانكماش الاقتصادي .

كان لهذه الاقتراحات صدى مدوٍّ حين طرحها كينز لأول مرة، حيث ولدت الكثير من الخلافات والاعتراضات. وفي الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية سيطرت الاقتصاد الكينزي على السياسة الاقتصادية الكلية والسياسة الحكومية. وخلال عقد الستينات، بني كل تحليل للسياسة الاقتصادية الكلية، على وجهة النظر الكينزية في العالم. ومنذ ذلك الحين، قوضت تطورات جديدة دمجت ما بين عوامل العرض، والتوقعات، ووجهات النظر البديلة في ديناميكية الاجور والأسعار، الاجماع على وجهة النظر الكينزية. وفي حين أن قلة من علماء الاقتصاد يؤمنون الآن بأن في وسع تدخل الحكومة أن يقضي على الدورات الاقتصادية - كما بشر الاقتصاد الكينزي -، فإنه لا الاقتصاد ولا السياسة الاقتصادية بقيا على حالهما بعد الاكتشاف العظيم لكينز.

أهداف وأدوات الاقتصاد الكلي

بعد أن تعرفنا على الاهداف الرئيسية الثلاث للاقتصاد الكلي، يمكننا طرح مسألتين عمليتين هما: أولاً، كيف يمكن لعلماء الاقتصاد تقييم نجاح مجمل الأداء الاقتصادي؟ ثانياً، ما هي أدوات السياسة التي يمكن تحقيق هذه الأهداف بها ؟

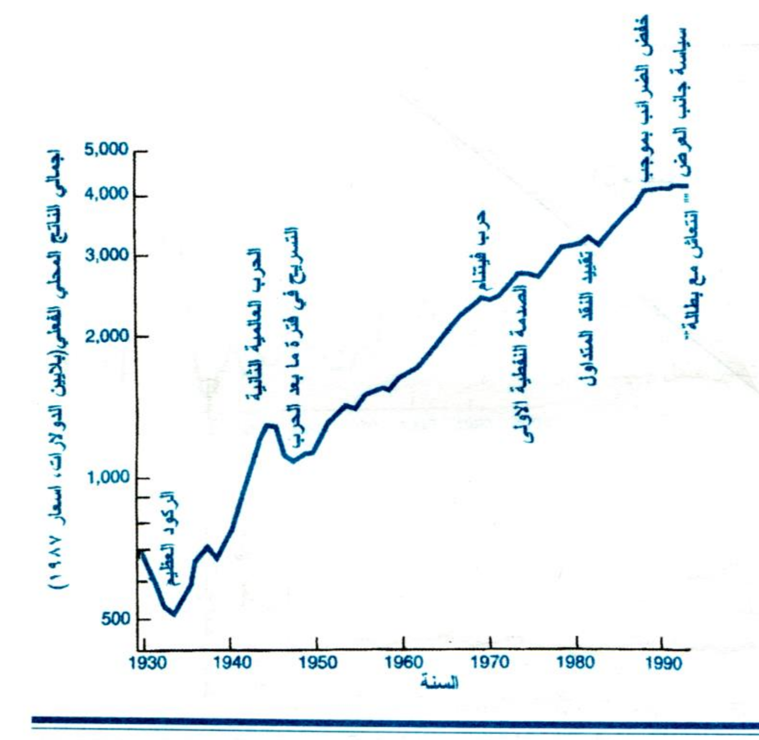
يبسط الجدول ٢١ - ١ قائمة بالأهداف والأدوات الرئيسية للسياسة الاقتصادية الكلية . وسوف ننتقل الآن الى مناقشة كل واحدة من تلك الاهداف والأدوات بالتفصيل ونبحث بعض المسائل الرئيسية التي تواجه قضايا الاقتصاد الكلي المعاصرة.

قياس النجاح الاقتصادي

بشكل عام، يحكم بعض علماء الاقتصاد على الأداء الاقتصادي الكلي بالنظر الى بضعة متغيرات رئيسية - أهمها الناتج المحلي الاجمالي، ومعدل البطالة، والتضخم. دعونا نبدأ


الشكل ٢١ - ١ . الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، من ١٩٢٩ - ١٩٩٤

الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي هو أكثر الأدوات شمولية لقياس المخرجات الاقتصادية. لاحظ أنه خلال فترة الركود انخفض الناتج بحدّة. وخلال الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية نما الناتج المحلي الاجمالي باطراد وثبات الى أن واجه الاقتصاد بعض الهزات في السبعينات والثمانينات. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية).



بالنظر في الناتج المحلي الاجمالي، او المخرجات.

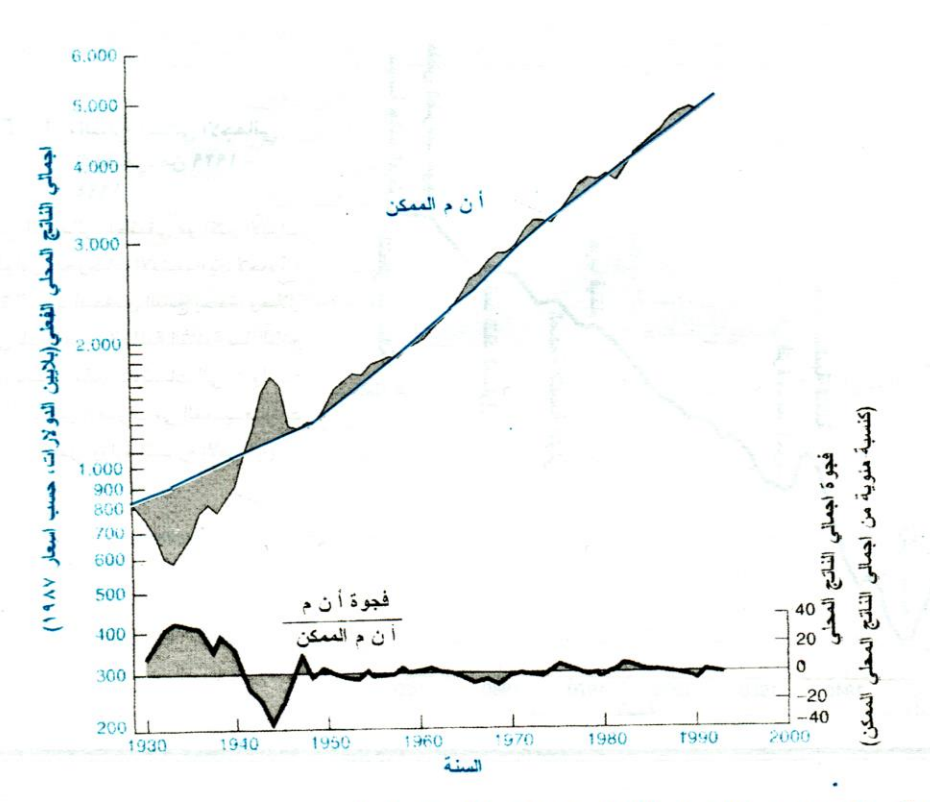
المخرجات. الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي هو تأمين السلع والخدمات التي يرغبها السكان. فأي شيء أهم بالنسبة لأي اقتصاد من انتاج سكن فسيح، وغذاء، وتعليم، ووسائل استجمام الشعب ؟

وأكثر هذه المقاييس شمولية لاجمالي مخرجات اقتصاد هو **الناتج المحلي الاجمالي** (gross domestic product) . وهو يقيس القيمة السوقية لجميع السلع والخدمات النهائية - بما في ذلك وجبات الشوفان، والمشروبات، والسيارات، وموسيقى الروك، والتنقل بالطائرات، والدعاية الصحية، وما الى ذلك - المنتجة في بلد ما خلال سنة واحدة. وثمة طريقتان لقياس الناتج المحلي: «الإسمي»، ويقاس حسب أسعار السوق الفعلية. اما «الحقيقي»، فيقاس بأسعار ثابتة، أو غير متغيرة (مثل قياسها وفق أسعار العام ١٩٨٧).

تحركات الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي هي أفضل المقاييس المتوفرة وأكثرها شيوعاً لقياس مستويات النمو في المخرجات؛ فهي بمثابة نبضات ترصد بدقة الاقتصاد القومي. ويبين الشكل ٢١ - ١ تاريخ الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي في الولايات المتحدة منذ العام ١٩٢٩. لاحظ التراجع الاقتصادي خلال فترة الركود العظيم في الثلاثينات، والانتعاش خلال الحرب العالمية الثانية، والركود خلال عام ١٩٧٥ وعام ١٩٨٢، والنمو المطرد خلال فترة التوسع الطويل من ١٩٨٢ الى ١٩٨٩، والجمود بعد العام ١٩٨٩.

رغم التقلبات قصيرة الأمد في الناتج المحلي الاجمالي المبينة في الدورات الاقتصادية فقد أظهر اقتصاد الدول المتقدمة بشكل عام نمواً ثابتاً في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي وتحسناً في مستويات المعيشة، وتعرف هذه العملية بإسم «النمو الاقتصادي». وقد أثبت الاقتصاد الامريكي أنه آلة قوية للتقدم خلال فترة تزيد عن قرن، كما هو ظاهر من النمو في المخرجات المكنة.

الناتج المحلي الاجمالي الممكن (potential GDP) هو الاتجاه العام لنمو الناتج المخلي الحقيقي على المدى الطويل، او أكبر كمية يمكن للاقتصاد أن ينتجها مع المحافظة على استقرار الأسعار. ويطلق على المخرجات الممكنة في بعض الاحيان «الانتاج عند مستوى الاستخدام المرتفع». فحين يعمل الاقتصاد بأقصى إمكاناته، تكون البطالة منخفضة والانتاج عال.



الشكل ٢١ - ٢ . الناتج المحلي الاجمالي الفعلي والممكن، والفجوة بينهما

تحدث الدورات الاقتصادية حين تبتعد المخرجات الحقيقية عن امكانيتها. ويبين الخط غير المتعرج، مع المقياس الموجود الى اليسار على المحور العمودي، امكانيات او اتجاهات المخرجات خلال الفترة من ١٩٣٠ - ١٩٩٣. وقد نمت المخرجات الممكنة بمقدار ٣ بالمئة سنوياً طيلة نصف القرن الماضي.

الفارق بين المخرجات الممكنة والفعلية - الفجوة في اجمالي الناتج المحلي - مبين في المساحات الرمادية الواقعة ما بين الخطين. لاحظ الفجوة الكبيرة خلال عقد الثلاثينات والثمانينات. ويبين المنحنى السفلي الفجوة في اجمالي الناتج المحلي كنسبة من اجمالي الناتج المحلي الممكن. (المصدر: وزارة

خلال الدورات الاقتصادية، يبتعد اجمالي الناتج المحلي الفعلي عن امكانياته. ففي العام ١٩٨٢، مثلاً، أنتج اقتصاد الولايات المتحدة حوالي ٣٠٠ بليون دولار أقل من قدرته على الانتاج. وهذا يمثل خسارة مقدارها ٥٠٠٠ دولار لكل عائلة خلال سنة واحدة. والفرق ما بين اجمالي الناتج المحلي الممكن والفعلي يدعى **فجوة اجمالي الناتج المحلي** (GDP gap). ووجود فجوة واسعة في الناتج المحلي الاجمالي، يعني أن الاقتصاد في طور انكماش وأنه يعمل داخل حدود امكانيات الانتاج الخاصة به. ويطلق على فترات الإنكماش إسم «الركود» حين تكون الفجوة صغيرة، و «الكساد» (depressions) حين تكون الفجوة كبيرة.

يبين الشكل ٢١ - ٢ الامكانات المقدّرة والمخرجات الفعلية للفترة الممتدة من عام ١٩٣٠ الى ١٩٩٣، والمساحات المغشاة ما بين الخطين هي فجوات اجمالي الناتج القومي. لاحظ الفجوة خلال فترة الثلاثينات وبداية عقد الثمانينات

العمالة العالية، والبطالة المنخفضة. الهدف التالي الرئيسي للسياسة الاقتصادية الكلية هو «العمالة العالية»، والذي هو المرادف «للبطالة المنخفضة». ويرغب الناس في أن يكونوا قادرين على إيجاد أعمال ثابتة جيدة الأجر من دون بحث او انتظار طويل. ويبين الشكل ٢١ - ٣ اتجاهات البطالة خلال العقود الستة الماضية. «**ومعدل البطالة**» (unemployment rate) على

المحور العمودي هو النسبة المئوية للقوى العاملة غير المستخدمة. وتشمل القوى العاملة جميع الأشخاص المستخدمين وغير المستخدمين الذين يبحثون عن عمل، ولا تشمل الذين لا يعملون ولا يبحثون عن عمل.

يميل معدل البطالة الى التحرك مع الدورة الاقتصادية: فحين تكسد المخرجات، يهبط الطلب على اليد العاملة وترتفع البطالة. وقد عمت البطالة خلال فترة الكساد العظيم في الثلاثينات، حيث كانت ربع القوى العاملة عاطلة عن العمل. وفي حين تجنبت الامة كساداً عظيماً اخر خلال العقدين الماضيين، كان هناك توجهاً واضحاً لارتفاع نسبة القوى العاملة غير المستخدمة او التي تعمل مضطرة بدوام جزئي. وقد ثبت أن الهدف الرامي الى تأمين عمل جيد لجميع الراغبين فيه هو هدف وهمي.

استقرار الاسعار. الهدف الثالث للاقتصاد الكلي هو «الحفاظ على استقرار الأسعار ضمن أسواق حرة. فالرغبة في الحفاظ على اسواق حرة هو هدف دقيق، حيث إنه يشتمل على الاقتناع بأن اقتصاد سوق يعمل بسلاسة، هو أكثر الطرق كفاءة لتنظيم معظم النشاط الاقتصادي. ففي السوق الحر تتقرر الأسعار، والى أقصى حدّ ممكن، بموجب نظام العرض والطلب، وتمتنع الحكومات عن مراقبة أسعار السلع. وفقط عن طريق اتاحة الفرصة للشركات اتخاذ قراراتها الانتاجية والتسعيرية بحرية يمكن للمجتمع أن يسخّر حافز الربح لخدمة الصالح العام.

الجزء الثاني من هذا الهدف هو منع المستوى الاجمالي للأسعار من الارتفاع والانخفاض بسرعة. والسبب هو أن التغييرات السريعة في الأسعار، تحرف القرارات الاقتصادية للافراد والشركات. وأكثر المقاييس شيوعاً للمستوى الاجمالي للاسعار هو **الرقم القياسي لاسعار المستهلك (او مؤشر سعر المستهلك م س م)** (consumer price index CPI). ويراقب الرقم القياسي هذا تكلفة سلة ثابتة من السلع (تشمل بنوداً مثل الطعام، والمسكن، والملبس، والرعاية الطبية) يشتريها مستهلك نموذجي من سكان المدن. ويشار الى المستوى الاجمالي للأسعار غالباً بالحرف (س).

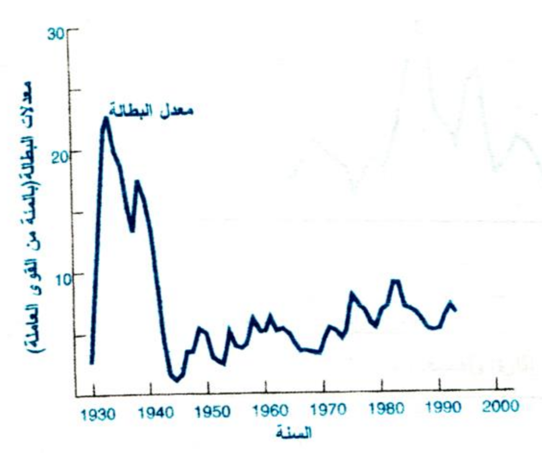
نطلق على التغيير في مستويات الاسعار **معدل التضخم** (rate of inflation) والذي يشير الى معدل النمو، او التراجع في مستوى الأسعار ما بين سنة واخرى [2].

ويبين الشكل ٢١ - ٤ معدل التضخم للرقم القياسي لاسعار المستهلك من العام ١٩٢٩ حتى ١٩٩٣. وخلال الفترة المذكورة كلها

---

(٢) بشكل ادق معدل التضخم لـ «م س م» هو:

$$\text{معدل التضخم للرقم القياسي لاسعار المستهلك (بالمئة)} = \frac{\text{م س م (هذه السنة)} - \text{م س م (السنة الماضية)}}{\text{م س م (السنة الماضية)}} \times ١٠٠$$



الشكل ٢١ - ٣. ترتفع البطالة في فترات الركود وتهبط خلال فترات التوسع الاقتصادي.
يقيس معدل البطالة ذلك الجزء من القوى العاملة الذي يبحث عن عمل لكنه لا يجده. وقد وصلت البطالة الى نسب مأساوية خلال عقد الثلاثينات ووصلت اعلى نسبة لها وهي ٢٥ بالمئة في العام ١٩٣٣. وترتفع البطالة خلال الدورة الاقتصادية الانكماشية وتهبط عند التوسع الاقتصادي. (المصدر: وزارة العمل الامريكية).

كان متوسط التضخم ٣.٤ بالمئة سنوياً. لاحظ أن تغيرات الأسعار قد تقلبت كثيراً خلال السنين، حيث تغيرت من ناقص ١٠ بالمئة في العام ١٩٣٢ الى ١٤ بالمئة في العام ١٩٤٧.

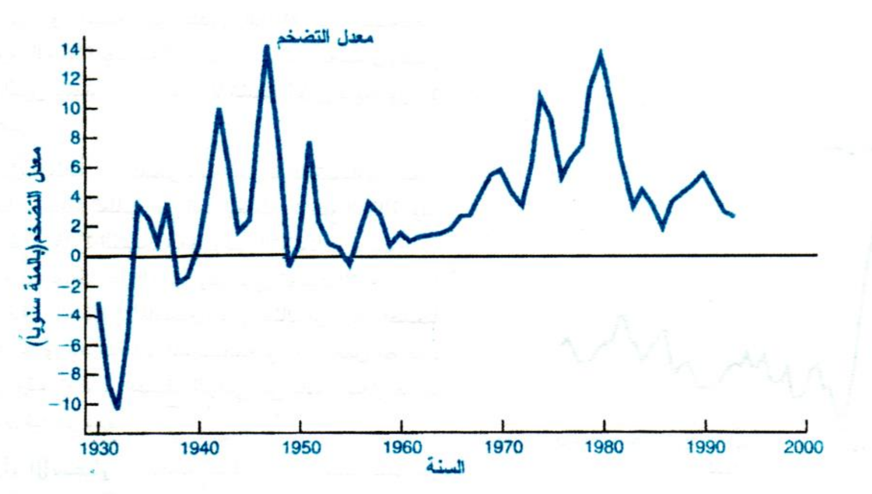
يحدث **الانكماش** (deflation) حين تنخفض الأسعار (مما يعني أن معدل التضخم سلبي). وفي الجانب الأخر الأشد تطرفاً نجد «التضخم الجامح»، وهو ارتفاع في مستوى الأسعار بمقدار ألف أو حتى مليون بالمئة سنوياً. وفي مثل هذه الأحوال - كما حدث في المانيا الفايمرية خلال عقد العشرينات، والبرازيل في الثمانينات، أو روسيا في التسعينات - لا يكون للأسعار اي معنى على الأطلاق، وينهار نظام السعر كله.

وتسعى جميع الدول الى المحافظة على متوسط لاسعار السوق الحرة يرتفع برفق باعتبار ذلك افضل طريقة لجعل نظام الأسعار يعمل بكفاءة.

باختصار:

أهداف السياسة الاقتصادية الكلية هي:

١ - مستويات عالية ومتنامية من الناتج القومي (أي من الناتج القومي الاجمالي الحقيقي).



الشكل ٢١ - ٤ . التضخم في الرقم القياسي لاسعار المستهلك، ١٩٢٩ - ١٩٩٣

يقيس معدل التضخم معدل التغيير في الأسعار ما بين سنة والسنة التي تليها؛ ونرى هنا معدل التضخم وقد قيس بواسطة الرقم القياسي لاسعار المستهلك (م س م). وقد ارتفعت الأسعار بشكل متواصل منذ الحرب العالمية الثانية، وخاصة بعد صدمة النفط في العامين ١٩٧٣ - ١٩٧٩. وقد تمتعت الولايات المتحدة منذ العام ١٩٨٤ بمستويات منخفضة من التضخم. (المصدر: وزارة العمل الامريكية.)

٢ - عمالة عالية (مع بطالة متدنية).

٣ - مستوى أسعار مستقر أو يرتفع برفق، مع أسعار وأجور يقررها نظام العرض والطلب في الأسواق الحرة.

تطبيقات اقتصادية: الكساد العظيم. *تأثرت الأهداف المركزية للسياسة الاقتصادية الكلية المعاصرة تأثرت، الى حدّ بعيد، بالمخاوف من حدوث «كساد عظيم» آخر، وهو حدث حُفر في ذاكرة كل شخص عاش في تلك الفترة. فبعد انهيار السوق المالي عام ١٩٢٩، عانت الولايات المتحدة طيلة عقد من الزمان من أوقات صعبة استمرت حتى اندلاع الحرب العالمية الثانية. وقد يصعب أن نصدق اليوم، ان الحزب الجمهوري خاض انتخابات عام ١٩٣٢ بشعار «الازدهار قريب من المنعطف». و قفز معدل البطالة من ٣.٢ بالمئة عام ١٩٢٩ الى ما يقارب ٢٥ بالمئة بحلول عام ١٩٣٣، وبالتالي كان واحد من كل أربعة عمال بلا عمل. فتدنى الاستهلاك بشدة، في حين هبط الانتاج الصناعي الى أكثر من النصف. والكثير من برامج «شبكة الأمان» الحكومية، التي نعتبرها من المسلمات اليوم مثل الهيئة الفدرالية للتأمين على الودائع والضمان الاجتماعي، انبثقت عن تلك المأساة العظيمة. وبفضل تحسن فهم قضايا الاقتصاد الكلي، فان معظم علماء الاقتصاد يعتقدون أن من المستبعد أن يضرب «كساد عظيم» آخر البلاد.*

ادوات السياسة

ضع نفسك مكان رئيس الولايات المتحدة او رئيس وزراء بريطانيا. البطالة ترتفع والناتج القومي الاجمالي ينخفض. او ربما أن زيادة سريعة في أسعار النفط قد سببت ارتفاع حاد في معدل التضخم، وأن قيمة المستوردات ترتفع بنسبة أكبر بكثير من قيمة الصادرات. فما الذي تستطيع حكومتك أن تفعله لتحسين الأداء الاقتصادي؟ وما هي أداة السياسة التي تستطيع وضع يديك عليها لخفض التضخم أو البطالة، وتسريع التنمية الاقتصادية، أو تصحيح الاختلال في التوازن التجاري ؟

لدى الحكومات أدوات معينة يمكنها استخدامها للتأثير على النشاط الاقتصادي الكلي. «وأداة السياسة» هي متغير اقتصادي تسيطر عليه الحكومة ويمكن أن يؤثر في واحد أو أكثر من أهداف الاقتصاد الكلي. أي أنه بتغيير السياسة النقدية، والمالية، أو سياسات أخرى يمكن للحكومات أن توجه الاقتصاد نحو خليط أفضل من المخرجات، واستقرار الأسعار، والأستخدام. والمجموعات الرئيسية الثلاث الأخرى للسياسة الاقتصادية الكلية مدرجة على الجانب الأيسر من الجدول ٢١ - ١.

السياسة المالية. نبدأ **بالسياسة المالية (fiscal policy)** التي تشير الى استخدام الضرائب والانفاق الحكومي. ويتم «الانفاق الحكومي» بشكلين مختلفين. أولاً هناك مشتريات حكومية، وتشمل الانفاق على شراء السلع والخدمات - شراء الدبابات، وإنشاء الطرق، ورواتب القضاة، وما الى ذلك. أضف الى ذلك، هناك الدفعات التحويلية الحكومية، والتي تعزز دخل فئات معينة من الناس مثل كبار السن او العاطلين عن العمل. ويقرر الانفاق الحكومي الحجم النسبي للقطاعين العام والخاص، أي، كم من الناتج المحلي الاجمالي يجري استهلاكه بشكل جماعي وليس بشكل خاص. وبالنظر من زاوية الاقتصاد الكلي فإن الانفاق الحكومي يؤثر أيضاً على المستوى العام للانفاق في الاقتصاد ويؤثر بالتالي على الناتج المحلي الاجمالي.

ويؤثر الشق الآخر للسياسة المالية، أي «الضرائب»، في الاقتصاد كله بطريقتين. بداية، تخفض الضرائب مداخيل الناس. وهي بتركها الناس بدخل أقل يمكنهم التصرف فيه أو انفاقه، تميل الى خفض المبالغ التي يمكن أن ينفقها الناس على السلع والخدمات. وهذا بدوره يخفض الطلب على السلع والخدمات، والذي يخفض في نهاية الامر الناتج المحلي الاجمالي الفعلي.

أضف الى ذلك، تؤثر الضرائب في أسعار السلع وعوامل الانتاج، وتؤثر بالتالي في الحوافز والسلوكيات. على سبيل المثال، كلما زادت الضرائب على أحد قطاعات الاعمال، كلما ازداد تردد هذه القطاعات في استثمار المزيد من السلع الرأسمالية الجديدة فيها. خلال الفترة من ١٩٦٢ وحتى ١٩٨٦ استخدمت الولايات المتحدة «الائتمان الضريبي للاستثمار» وهو حسم يمنح لقطاعات الاعمال التي تشتري سلعاً انتاجية، كطريقة لتشجيع الاستثمار وتعزيز التنمية الاقتصادية. وللعديد من بنود القانون الضريبي تأثير مهم على النشاط الاقتصادي.

السياسة النقدية. الاداة الرئيسية الثانية للسياسة الاقتصادية الكلية هي **السياسة النقدية (monetary policy)** التي تسيرها الحكومة من خلال إدارة النظام النقدي، والائتماني، والمصرفي للدولة. لا بد انك قد قرأت كيف يقوم بنكنا المركزي، «نظام الاحتياطي الفدرالي»، بتنظيم العرض النقدي. لكن ما هو العرض النقدي بالضبط ؟ **النقود (money)** وتشمل جميع وسائل التبادل او طرق الدفع. ويستخدم الناس في هذه الايام النقود، والشيكات لدفع فواتيرهم. وبتدخل الاحتياطي الفدرالي في عمليات البنك المركزي، يمكنه تنظيم كميات النقد المتداولة في الاقتصاد.

كيف يمكن لأمر صغير مثل العرض النقدي أن يكون له هذا التأثير الكبير على النشاط الاقتصادي الكلي ؟ يمكن للاحتياطي الفدرالي، عن طريق تغيير عرض النقود، أن يؤثر في العديد من المتغيرات المالية والاقتصادية، مثل أسعار الفائدة، وأسعار الأسهم، وأسعار المساكن، وسعر الصرف. فتقييد العرض النقدي يقود الى رفع سعر الفائدة ويخفض الاستثمارات، والتي بدورها تخفض الناتج المحلي الاجمالي وتخفف من التضخم. واذا ما واجه البنك المركزي انكماش في الدورة الاقتصادية، يمكنه زيادة العرض النقدي وخفض سعر الفائدة لتحفيز النشاط الاقتصادي.

وطبيعة السياسة النقدية بالذات - أي الطريقة التي يتحكم فيها البنك المركزي بالعرض النقدي والعلاقة ما بين النقد، والمخرجات، والتضخم - هي أحد أكثر مجالات الاقتصاد الكلي إثارة، وأهمية، وعرضة للاختلاف. فسياسة تقييد السيولة النقدية في الولايات المتحدة - بخفض معدل نمو العرض النقدي - رفعت سعر الفائدة، وبطأت النمو الاقتصادي، وزادت البطالة خلال الفترة من ١٩٧٩ - ١٩٨٢. ثم خلال الفترة ما بين ١٩٨٢ وحتى ١٩٨٩، دعمت الادارة النقدية الحذرة التي اتبعها الاحتياطي الفدرالي، أطول فترة توسع اقتصادي في تاريخ الولايات المتحدة. ثم في عام ١٩٩٤، حين اعتقد المسؤولون في الاحتياطي الفدرالي بأن التوسع السريع يهدد باطلاق قوى التضخم، رفعوا أسعار الفائدة بحّدة، فتدهورت أسعار الأسهم والسندات، وأبطأ ذلك من استعادة الاقتصاد لعافيته بسرعة. وسوف نحلل الطريقة الصحيحة التي يمكن للبنك المركزي السيطرة فيها على النشاط الاقتصادي بتوسع في الفصول التي تتناول السياسة النقدية.

سياسات الدخل. حين يهدد التضخم بالخروج عن السيطرة، تبحث الحكومات عن طرق لتثبيت الأسعار. وقد كانت الطريقة التقليدية لتبطئة التضخم لدى الحكومات، هي اتخاذ خطوات نقدية، أو مالية لخفض المخرجات، ورفع معدل البطالة. ولكن تبين أن هذه الاستراتيجية التقليدية مكلفة للغاية. فقد يتطلب الأمر خسارة مئات بلايين الدولارات من الناتج المحلي الاجمالي (او فجوة الناتج المحلي الاجمالي) لخفض التضخم بمقدار بضع نقاط مئوية. وبسبب مرارة أخذ مثل هذا الدواء، تسعى الحكومات دوماً لإيجاد طرق أخرى لأحتواء التضخم، وتتراوح البدائل ما بين الرقابة على الأجور والأسعار (والتي تستخدم بشكل اساسي في زمن الحرب) الى اجراءات أقل صرامة مثل الأجور الاختيارية وخطوط إرشادية للأسعار. وتعرف السياسات المتعلقة بالرقابة على الأجور والأسعار باسم **سياسات المداخيل (incomes policies)**

وسياسات المداخيل هي أكثر السياسات الاقتصادية الكلية عرضة للخلاف. فقبل جيل من الزمان أيد الكثيرون من علماء الاقتصاد سياسات الأجر - السعر كطريقة غير مكلفة لخفض

التضخم). لكن الدليل على تأثير السياسات الخاصة بالدخل، علاوة على المواقف المحافظة تجاه التدخل الحكومي في الاقتصاد، قد قادت الى ابتعاد عام عن هذه السياسات. ويعتقد علماء اقتصاد كثيرون اليوم أنها، بكل بساطة غير فعالة. ويعتقد آخرون أنها ليست غير ذات نفع وحسب بل هي ضارة أيضاً، وأنها تتدخل في حرية السوق، وتعرقل الحركة النسبية للأسعار، ولا تخفض التضخم. ولا تلجأ معظم الدول عالية الدخل الى سياسات الدخل إلا في حالة الطوارىء.

لدى الدولة تشكيلة واسعة من أدوات السياسة التي يمكن استخدامها لمتابعة أهداف الاقتصاد الكلي. والأدوات الرئيسية هي التالية:

١ - تشمل السياسة المالية الانفاق الحكومي والضرائب. والانفاق الحكومي يؤثر على الحجم النسبي للاستهلاك العام مقابل الاستهلاك الخاص. فرض الضرائب يقتطع من المداخيل ويخفض الانفاق الخاص، إضافة الى ذلك، فإنها تؤثر على الاستثمار والمخرجات المكنة. وتؤثر السياسة المالية على مجمل الانفاق، وبالتالي على الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي والتضخم.

٢ - السياسة النقدية، يديرها البنك المركزي وهي التي تقرر العرض النقدي. والتغييرات في العرض النقدي تحرك أسعار الفائدة صعوداً او نزولاً، وتؤثر على الانفاق في قطاعات مثل الاستثمار في الاعمال، والاسكان، وصافي الصادرات. وللسياسة النقدية تأثير مهم على الناتج المحلي الاجمالي الفعلي و الناتج المحلي الاجمالي الممكن.

٣ - السياسات الدخلية هي محاولات حكومية للحدّ من التضخم بخطوات مباشرة، سواء عن طريق الإقناع بالكلام او بفرض تشريعات للرقابة على الأجور والأسعار.

الرباط الاجنبي

ليس ثمة دولة معزولة في جزيرة عن باقي العالم. فجميع الدول تشارك في الاقتصاد العالمي، وترتبط ببعضها البعض من خلال التجارة والتمويل. ويمكن مشاهدة رابطة الاتجار بتصدير واستيراد السلع والخدمات، حين تقوم الولايات المتحدة باستيراد السيارات من اليابان، او تصدير أجهزة الحاسوب الى المكسيك. أما الروابط التمويلية فنراها حين تقترض الولايات المتحدة من اليابان، لتمويل عجز ميزانيتها او حين تقوم صناديق التقاعد الامريكية بتنويع محافظها المالية بالاستثمار في الأسواق الناشئة في أسيا او امريكا اللاتينية.

وتراقب الدول تدفقات تجارتها الخارجية عن كثب. ومن المؤشرات المهمة بشكل خاص **صافي الصادرات (net exports)**، والتي هي الفارق الرقمي ما بين قيمة الصادرات وقيمة المستوردات. فحين تزيد الصادرات عن المستوردات، يكون هناك فائضاً. اما ميزان سلبي من صافي الصادرات فهو عجز. وبالتالي ، حين يكون مجموع الصادرات ٦٦٢ بليون دولار في عام ١٩٩٣ وتكون المستوردات ٧٢٥ بليون دولار، يكون العجز في التجارة الخارجية ٦٣ بليون دولار.

تزايدت أهمية هدف توسيع التجارة العالمية حين رأت دول العالم أن التجارة الخارجية تستحث الكفاءة، وتشجع التنمية الاقتصادية. ومع انخفاض تكاليف النقل والاتصال، أصبحت الروابط الدولية أكثر متانة مما كانت عليه قبل جيل من الآن. وقد حلت التجارة الدولية محل بناء الامبراطوريات والفتوحات العسكرية، كأضمن طريقة للنفوذ والثروة القومية. وتتاجر بعض الدول اليوم بأكثر من نصف مخرجاتها.

من تطورات عقد الثمانينات المهمة تغير نمط التجارة الدولية للولايات المتحدة الامريكية. فطيلة معظم هذا القرن تمتعت الولايات المتحدة بفائض في تجارتها الخارجية، أي أن الصادرات فاقت المستوردات. مما جعل قيمة صافي الصادرات موجباً. لكن خلال عقد الثمانينات حققت الصادرات الصافية عجزاً مقداره ١٥٠ بليون دولار، أي، حوالي ٣ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي. ومع تراكم العجز، أصبحت الولايات المتحدة مدينة بأكثر من ٦٠٠ بليون دولار لجهات أجنبية. ويشعر الكثيرون من الامريكيين بالقلق حيال الآثار المستقبلية للدين الخارجي الكبير.

تصدر الولايات المتحدة تشكيلة من السلع والخدمات، تشمل أجهزة الحاسوب، والحبوب، والطائرات، الى الدول الأخرى. وتستورد النفط، والسيارات، والمعدات الالكترونية، ومجموعة من البضائع الأخرى. وقد كان استهلاكنا من النفط السبب في حدوث خلل كبير في اقتصادنا خلال العقدين الماضيين. ففي العامين ١٩٧٣ و ١٩٧٩، تسببت الاضطرابات السياسية في الشرق الأوسط في قطع إمدادات النفط، ودفعت أسعار النفط الى الارتفاع بحدة، وزادت التضخم، وساهمت في تراجع الدورة الاقتصادية في الولايات المتحدة.

ومع تزايد ترابط الاقتصادات ببعضها البعض، بات صناع السياسة يكرسون المزيد من الاهتمام للسياسة الاقتصادية الدولية. والتجارة الدولية ليست هدفاً بحد ذاتها. بل أن الدول تهتم بالتجارة الدولية لأنها تخدم الهدف النهائي لتحسين مستوى الحياة. ومجالات الاهتمام الرئيسية هي السياسات التجارية، وأنظمة أسعار الصرف، وتنسيق السياسات الاقتصادية الكلية.

وتشمل «السياسات التجارية» ، التعرفات الجمركية، والحصص (الكوتا)، واللوائح التنظيمية التي تقيد أو تشجع

الاستيراد والتصدير. وللسياسات التجارية تأثير ضئيل على الأداء الكلي للاقتصاد، لكن بين الحين والاخر، وكما حدث خلال عقد الثلاثينات، تكون القيود على التجارة شديدة بحيث تحدث اضطرابات اقتصادية كبيرة، وتضخم، او ركود.

مجموعة اخرى من السياسات الموجهة تحديداً الى التجارة الخارجية هي «ادارة اسواق العملات الاجنبية». فالتجارة الخارجية لأي بلد تتأثر بأسعار الصرف، والتي تمثل سعر عملتها مقابل عملات الدول الأخرى. وتتبنى الدول أنظمة مختلفة لتنظيم سوق العملات الأجنبية. وتسمح بعض الأنظمة بان يتقرر سعر الصرف حسب نظام العرض والطلب؛ وبعضها يحدد سعر صرف ثابت مقابل العملات الأخرى. والولايات المتحدة اليوم، هي من ضمن الفئة الاولى، وتسمح بشكل عام بأن يتقرر سعر صرف الدولار بواسطة قوى السوق.

أضف الى ذلك، يجتمع محافظو البنوك المركزية والقادة السياسيون لتنسيق السياسات الاقتصادية الكلية لبلادهم، لأن السياسات المالية والنقدية لدولة ما تمتد وتؤثر على الدول المجاورة. ويجتمع قادة الدول الصناعية الكبرى كل سنة منذ العام ١٩٧٥، في اجتماعات قمة اقتصادية لمناقشة القضايا السياسية المشتركة واتخاذ الاجراءات المناسبة لتحقيق أهداف يتفق عليها الجميع. وقد تناولت هذه الاجتماعات مجموعة من المسائل التي لا تتعلق بقضايا الاقتصاد الكلي وتتراوح ما بين مواجهة ارتفاع أسعار النفط الى دراسة المشاكل البيئية التي تحيق بالكرة الارضية. وهي بمثابة تذكير بأن الاقتصاد لا يدير نفسه، وأن على الدول التنبه لأي اضطراب اقتصادي يحدث خارج حدودها.

إن اقتصاداً دولياً يعمل بسلاسة هو شبكة معقدة من العلاقات التجارية والمالية بين الدول. وحين يسير النظام الاقتصادي الدولي بسلاسة، فإنه يساهم في التنمية الاقتصادية السريعة، وحين تنهار أنظمة التجارة، فان الانتاج والمداخيل تعاني في مختلف انحاء العالم. لذلك فإن على الدول أن تراقب علاقاتها الاقتصادية الدولية من خلال السياسات التجارية، وادارة أسواق الصرف الاجنبي، وتنسيق سياساتها الاقتصادية الكلية مع الدول الأخرى.

ب تاريخ الاقتصاد الكلي وعلاقته بالعرض والطلب الاجماليان

في الفترة ما بين ١٩٨٩ و ١٩٩٣، عانت الولايات المتحدة من فترة نمو بطيء ثم فترة «انتعاش مع بطالة» حيث زادت المخرجات لكن معدلات البطالة بقيت عالية لا تتزحزح. وكانت الاوضاع أسوأ بكثير في اوروبا، حيث وصلت البطالة معدلات عالية لم تبلغها طيلة نصف قرن. فكيف يمكننا فهم هذه الظاهرة؟ لقد طور علماء الاقتصاد أداة من العرض والطلب الاجماليين للمساعدة في تفسير الاتجاهات الرئيسية للانتاج والأسعار. ونلتفت في هذا القسم الى هذه الأداة المركزية من ادوات الاقتصاد الكلي. وبعد شرح المنهج، سوف نستخدم العرض والطلب الاجماليين لفهم بعض الأحداث التاريخية المهمة.

الاقتصاد الكلي من الداخل: العرض والطلب الاجماليان

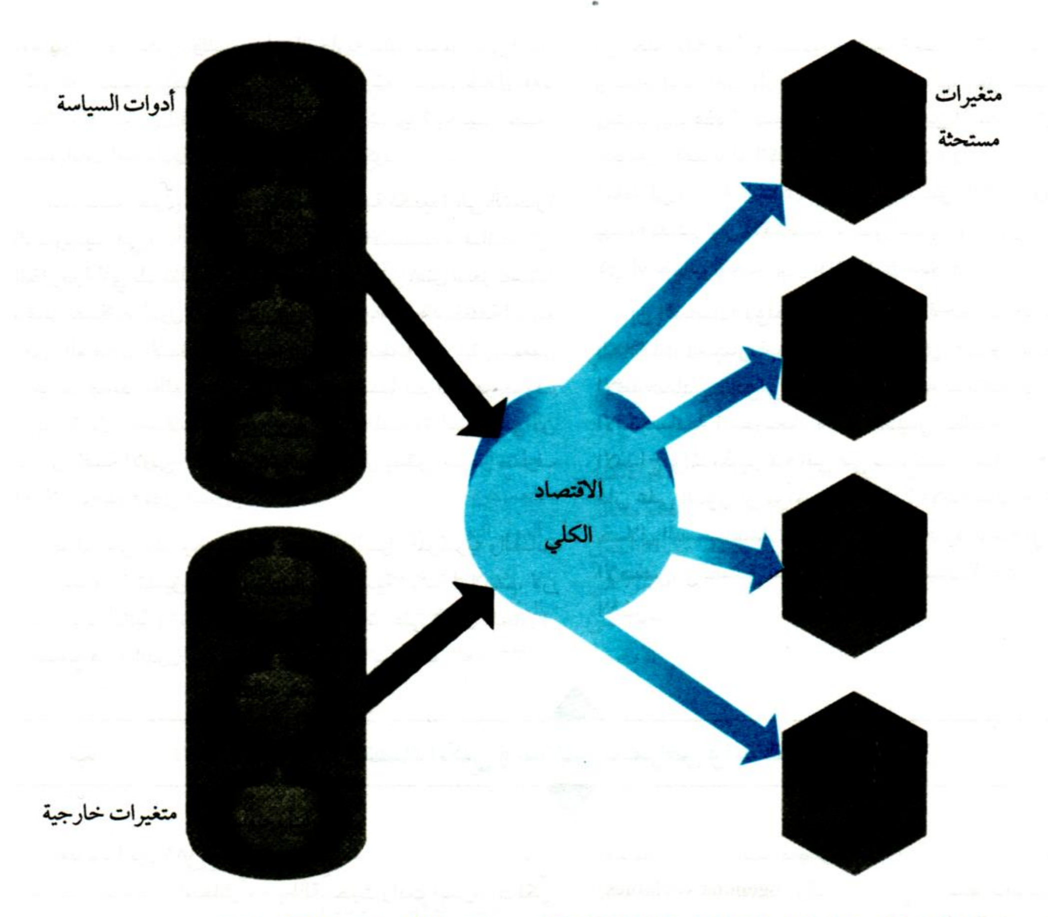
نبدأ بصورة مبسطة للقوى المؤثرة في الاقتصادي الكلي، المبينة في الشكل ٢١ – ٥ . يبين هذا الشكل، الى اليسار، المتغيرات الرئيسية التي تؤثر في النظام الاقتصادي الكلي. أولاً، نجد الأدوات او متغيرات السياسة التي ناقشناها في القسم السابق، أي: الضرائب، والسياسة النقدية، وما الى ذلك.

إضافة الى ذلك نجد مجموعة من **المتغيرات الخارجية** (**ex-ogenous variables**)، والتي تؤثر في النشاط الاقتصادي لكنها لا تتأثر بالاقتصاد. وتشمل هذه المتغيرات الحروب والثورات، والظروف الاقتصادية الأجنبية، والنمو السكاني، وعوامل أخرى عديدة.

وتتفاعل أدوات السياسة مع المتغيرات الخارجية لتقرر متغيرات الاقتصاد الكلي الرئيسية، المبينة الى يسار الشكل ٢١ – ٥ أي أنها تقرر **المتغيرات المستحثة** (**induced variables**) (ويطلق عليها في بعض الاحيان المتغيرات الداخلية) مثل الناتج القومي، والعمالة والبطالة، ومستويات الأسعار.

تعريفات العرض والطلب الاجماليان

كيف تتفاعل القوى المختلفة لتقرر مجمل النشاط الاقتصادي؟ يبين الشكل ٢١ – ٦ العلاقة ما بين مختلف المتغيرات الكلية في الاقتصاد. ويقوم هذا الشكل بتقسيم السياسة والمتغيرات الخارجية الى فئتين: وتلك التي تؤثر في العرض الاجمالي، وتلك التي تؤثر في الطلب الاجمالي. وتقسيم المتغيرات الى هاتين الفئتين ضروري كي نفهم ما الذي يقرر مستوى المخرجات، والأسعار، والبطالة.



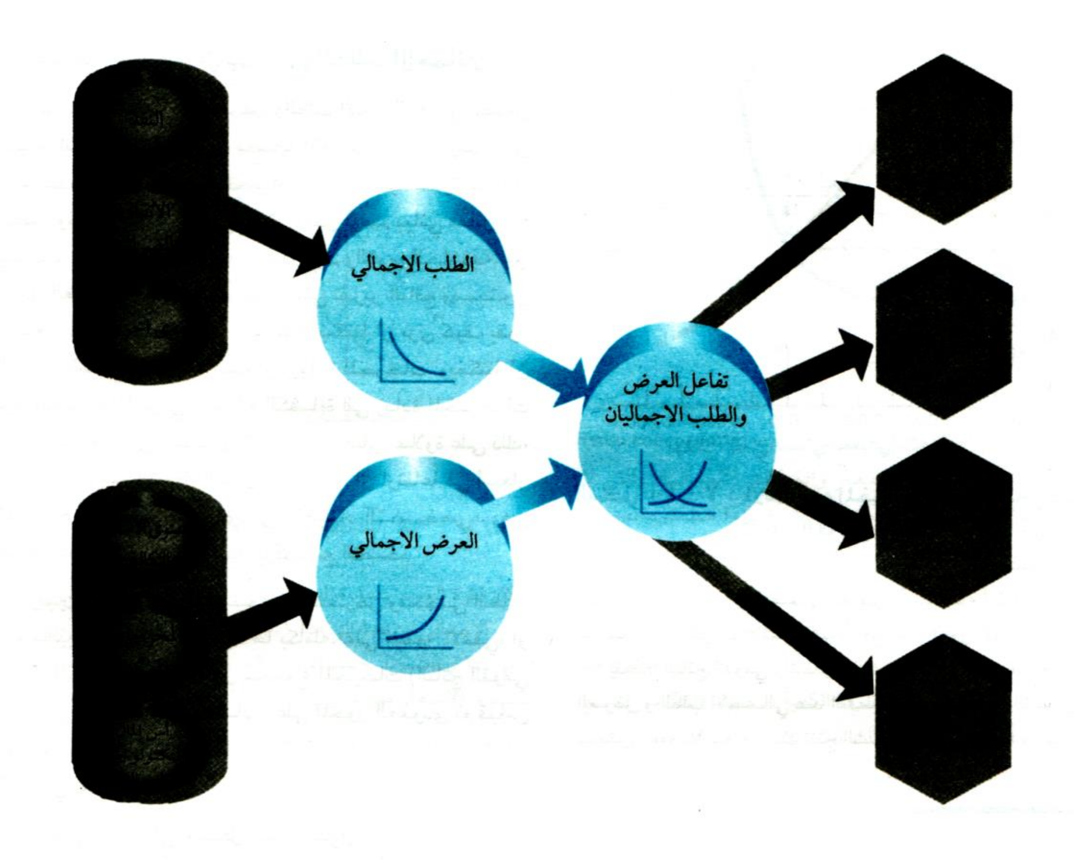
الشكل ٢١ - ٥ . كيف تؤثر العوامل المختلفة في مستوى الاداء الكلي للاقتصاد ؟
تتفاعل متغيرات السياسة (مثل السياسة النقدية او المالية) مع المتغيرات الخارجية (الحروب او مخرجات الدول الاجنبية، الخ) لتقرير المخرجات، والأسعار، والعمالة، والتجارة الخارجية

يبين الجزء الأسفل من الشكل ٢١ - ٦ القوى المؤثرة في العرض الاجمالي. ويشير تعبير **العرض الاجمالي** (**aggregate supply**) الى الكمية الكلية من السلع والخدمات التي ترغب قطاعات الاعمال في انتاجها وبيعها خلال فترة محددة. ويعتمد العرض الاجمالي (ويختصر غالباً الى ع أ) على مستوى الأسعار، والطاقة الانتاجية للاقتصاد، ومستوى التكاليف.

ترغب قطاعات الاعمال بشكل عام، في بيع كل ما تنتجه بأسعار عالية. لكن في ظل ظروف معينة قد تنخفض مستويات الأسعار والانفاق، فتجد قطاعات الأعمال أن لديها طاقة زائدة. وفي حالات أخرى، كما في زمن الحرب، قد تعمل المصانع بأقصى طاقة حين تتدافع قطاعات الأعمال لإنتاج ما يكفي لتلبية جميع الطلبات.

يتبين لنا، بالتالي، أن العرض الاجمالي يعتمد على مستوى السعر الذي يمكن لقطاعات الأعمال أن تفرضه، علاوة على طاقة الاقتصاد أو المخرجات المكنة. ولكن ما الذي يقرر المخرجات المكنة ؟ يقرر المخرجات المكنة توفر مدخلات الانتاج، (العمالة، ورأس المال هما الاهم) والكفاءة الادارية والتقنية، التي تجمع بين هذه المدخلات.

ويتقرر الناتج القومي والمستوى الاجمالي للسعر بنصليّ مقص العرض والطلب الاجمالي. والنصل الثاني لهذا المقص هو



الشكل ٢١ - ٦ . العرض والطلب الاجماليان يقرران المتغيرات الرئيسية للاقتصاد الكلي

يبين هذا الرسم البياني الرئيسي العوامل الاساسية التي تؤثر في النشاط الاقتصادي. الى اليسار المتغيرات الرئيسية التي تقرر العرض والطلب الاجماليان: متغيرات السياسة، مثل السياسات المالية والنقدية، مع مجموع الرساميل والأيدي العاملة . في الوسط، يتفاعل العرض والطلب الاجماليان وتقرر مستويات الطلب مستوى استخدام الموارد المتاحة. النتائج الرئيسية مبينة الى اليمين داخل الأشكال السداسية، وهي : المخرجات، العمالة، ومستوى الأسعار، والتجارة الخارجية.

الطلب الاجمـالي (aggregate demand) ، والذي يشـير الى الانفاق الكلي لمختلف القطاعات الذي يتم عن طيب خاطر خلال فترة معينة. الطلب الاجمالي (ويختصر غالباً الى ط أ) هو مجموع ما ينفقه المستهلكون، وقطاعات الاعمال، والحكومات، ويعتمد على مستوى الأسعار، وعلى السياسة النقدية، والسياسة المالية، وعوامل أخرى.

بكلمات أخرى، يقيس الطلب الاجمالي مجموع ما تنفقه جميع الكيانات في الاقتصاد . ويشمل ذلك مجموع المشتريات بما في ذلك السيارات، والطعام، والسلع الاستهلاكية الأخرى التي يشتريها المستهلكون، والمنشآت والمعدات التي تشتريها قطاعات الأعمال؛ والغواصات وأجهزة الحاسوب التي تشتريها الحكومة، وصافي الصادرات. ويتأثر مجموع المشتريات بالأسعار التي تعرض بها السلع، وبالقوى الخارجية، وسياسات الحكومة.

وباستخدام كلا نصليّ العرض والطلب الاجماليين، نتوصل الى توازن الانتاج، كما في الدائرة اليمني في الشكل ٢١ - ٦. ويستقر الناتج القومي ومستوى الأسعار عند ذلك الحد، حيث يشتري الطالبون طوعاً ما تبيعه قطاعات الاعمال طوعاً . وتقرر المخرجات ومستويات الأسعار الناتجة، العمالة، والبطالة، وصافي الصادرات.

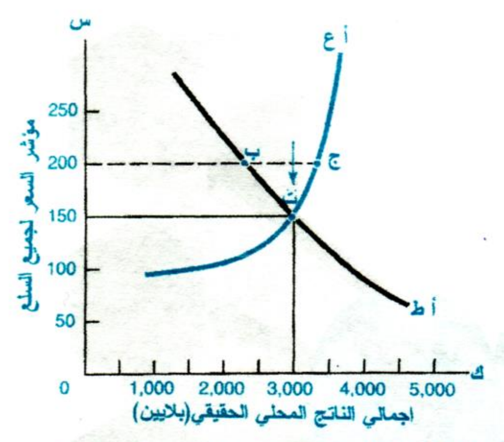
منحنيا العرض الاجمالي والطلب الاجمالي

تستخدم منحنيات العرض والطلب الاجمالية، في احيان كثيرة، للمساعدة في تحليل قضايا الاقتصاد الكلي. وقد سبق واستخدمنا في الفصل ٣ منحنيات عرض وطلب السوق لتحليل أسعار وكميات كل منتج على حدة، ويمكن لرسم بياني مماثل، أن يساعدنا على فهم كيفية عمل السياسات والقوى الخارجية، من خلال العرض والطلب الاجماليين، على تقرير الناتج ومستوى الأسعار. وباستخدام أداة ع أ - ط أ، يمكننا ان نرى كيف يقود التوسع النقدي الى رفع الأسعار وزيادة المخرجات. ويمكننا أن نرى أيضاً لماذا يؤدي ارتفاع الكفاءة الى زيادة المخرجات «والانخفاض» في المستوى الكلي للأسعار. علاوة على ذلك، سيوضح لنا هذا التحليل الفعال السبب في أن ارتفاعاً في أسعار النفط العالمية يمكن أن يؤدي الى «الكساد التضخمي»، وهي الحالة المحزنة التي يجتمع فيها الركود مع التضخم.

ويبين الشكل ٢١ - ٧ منحنى العرض ومنحنى الطلب الاجماليين لمخرجات اقتصاد ما بكامله. على المحور الافقي، او محور الكميات (ك) تم قياس مجموع المخرجات (الناتج القومي الاجمالي الحقيقي) للاقتصاد. وعلى المحور العمودي تم قياس المستوى الكلي للأسعار (حسب قياسها بمثبط الناتج المحلي الاجمالي، مثلاً)

المنحنى المائل الى اسفل هو **جدول الطلب الاجمالي** (**aggregate demand schedule**)، او منحنى ط أ. ويمثل كل ما قد يشتريه من هم ضمن اقتصاد معين - مستهلكون، وقطاعات أعمال، وأجانب، وحكومات - عند مستويات مختلفة من الأسعار الكلية (شريطة بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب الاجمالي ثابتة). وبالنظر الى المنحنى، نرى أنه عند مستوى أسعار مقداره ١٥٠، يكون مجموع الانفاق ٣٠٠٠ بليون دولار (في السنة). واذا ما ارتفع مستوى الأسعار الى ٢٠٠، فان مجموع الانفاق سينخفض الى ٢٣٠٠ بليون دولار.

المنحنى المائل الى اعلى هو **جدول العرض الاجمالي** (**aggregate supply schedule**)، او منحنى ع أ. ويمثل هذا المنحنى كمية السلع والخدمات التي ترغب قطاعات الاعمال في انتاجها، وبيعها حسب كل مستوى من مستويات الأسعار (مع بقاء محددات العرض الاجمالي الأخرى ثابتة). ووفقاً لهذا المنحنى، فقد ترغب قطاعات الأعمال ببيع ما قيمته ٣٠٠٠ بليون دولار عند مستوى من الأسعار مقداره ١٥٠، وقد ترغب ببيع كمية أكبر، قيمتها ٣٣٠٠ بليون دولار، اذا ارتفع مستوى السعر الى ٢٠٠. ومع ارتفاع مستوى المخرجات الكلية المطلوبة، قد ترغب قطاعات الأعمال في بيع المزيد من السلع والخدمات بسعر أعلى.



الشكل ٢١ - ٧ . الاسعار والمخرجات الاجمالية يحددها تفاعل العرض والطلب الاجماليان

يمثل منحنى العرض الاجمالي مجموع ما تم انفاقه عند مختلف مستويات الاسعار، ويبين منحنى العرض ما ستنتجه الشركات وتبيعه عند مختلف مستويات الاسعار ايضاً، مع بقاء الأمور الأخرى ثابتة.

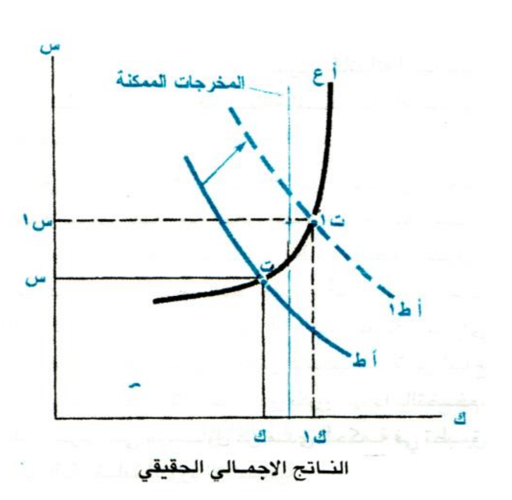
يتحدد الناتج القومي والمستوى الكلي للأسعار عند تقاطع منحنيا العرض و الطلب الاجمالي عند النقطة ت. ويحدث هذا التوازن عند مستوى عام للأسعار حيث تنتج الشركات وتبيع طوعاً ما يشتريه المستهلكون وغيرهم من الطالبين عن طيب خاطر.

تحذير حول منحنيات (ع أ) و (ط أ)*: قبل أن نواصل بحثنا، ثمة كلمة تحذير مهمة لا بد ان تقال: لا تخلط بين المنحنيات المتعلقة بالاقتصاد الكلي «ط أ» و «ع أ» وبين المنحنيات المتعلقة بالاقتصاد الجزئي «ط ط» و «ع ع». المنحنيات العرض والطلب في الاقتصاد الجزئي تبين كميات واسعار السلع المفردة، مع اعتبار ان بعض الاشياء مثل الدخل القومي والسلع الاخرى امور مفروضة. وبعكس ذلك، فان منحنيات العرض والطلب الاجماليين ترينا كيف يتحدد الناتج الكلي والمستوى الاجمالي للأسعار، مع بقاء أشياء مثل موارد المال، والسياسة المالية، ومخزون رأس المال، ثابتة. ويفسر العرض والطلب الاجماليان كيف تؤثر الضرائب في الناتج القومي وحركة جميع الأسعار، وقد تبحث منحنيات العرض والطلب في الاقتصاد الجزئي في كيف أن زيادة الضرائب على البنزين قد تؤثر في مشتريات السيارات. وتتماثل مجموعتا المنحنيات تماثلاً شديداً، إلا أنهما يفسران ظواهر مختلفة اختلافاً كلياً.*

توازن الاقتصاد الكلي. دعونا نخضع مفهوم العرض الاجمالي (ع أ) والطلب الاجمالي (ط أ) للتجربة لنرى كيف يتقرر

«مستوى التوازن لكل من الكميات والأسعار». ومعنى ذلك ببساطة أننا نريد أن نجد الناتج القومي الاجمالي الحقيقي، ومستوى الأسعار الاجمالي الذي يرضى البائعين والمشترين على حدّ سواء. فالبنسبة الى منحيي «ع أ» و «ط أ» الظاهرين في الشكل ٢١ - ٧، يتوازن الاقتصاد ككل عند النقطة ت . فعند تلك النقطة فقط، حيث مستوى المخرجات هو ك = ٣٠٠٠ والسعر هو س = ١٥٠، يتحقق رضى كل من المشترين والبائعين. وعند النقطة ت فقط يكون الطالبون مستعدين لشراء الكمية ذاتها التي يبدو أن قطاعات الأعمال مستعدة لانتاجها وبيعها طوعاً.

فكيف يصل الاقتصاد الى توازنه؟ وما الذي نعنيه حقاً بكلمة توازن ؟ **توازن الاقتصاد الكلي** (**macroeconomic equilibrium**) هو تركيبة من الأسعار والكميات الاجمالية، والتي لا يرغب عندها البائعون او المشترون أن يغيروا مشترياتهم، أو مبيعاتهم، أو أسعارهم. ويبين الشكل ٢١ - ٧ هذا المفهوم. فاذا كان مستوى الأسعار أعلى من نقطة التوازن، كأن تكون س = ٢٠٠، فإن قطاعات الأعمال سترغب في بيع كمية أكبر مما يرغب المشترون في شرائه، فقد ترغب قطاعات الأعمال في بيع الكمية جـ في حين يرغب المشترون في شراء الكمية ب فقط. فتتكدس السلع على رفوف المخازن لان الشركات تنتج اكثر مما يرغب المستهلكون في شرائه، بعد ذلك قد تخفض الشركات انتاجها وتبدأ في تشذيب أسعارها . وحين يتراجع مستوى الأسعار عن مستوياته المرتفعة جداً البالغة ٢٠٠، فان الفجوة ما بين الانفاق المرغوب فيه، والمبيعات المطلوبة سوف تضيق الى أن يتحقق التوازن عند س = ١٥٠ و ك = ٣٠٠٠. وما أن يتحقق التوازن، حتى تنتفي الرغبة لدي البائعين والمشترين في تغيير الكميات المطلوبة أو المعروضة، ولا يكون هناك ضغط لتغيير مستوى السعر.



الشكل ٢١ - ٨ . الطفرة في زمن الحرب قد تزامنت مع تزايد الطلب الاجمالي

خلال فترة الحرب يعمل تزايد نفقات الدفاع على زيادة الانفاق، فينقل الطلب الاجمالي من ط أ الى ط أ ١، ويزيد مستوى الانتاج التوازني من ت الى ت١ وحين يزيد حجم الانتاج الجاري عن مستواه الممكن يرتفع مستوى الأسعار بحدة من س الى س١، ويستتبع ذلك تضخم زمن

قضايا الاقتصاد الكلي في التاريخ: ١٩٠٠ - ١٩٩٣

يمكننا استخدام أداة العرض والطلب الاجماليين لتحليل بعض الأحداث المهمة المتعلقة بالاقتصاد الكلي في التاريخ الامريكي للقرن العشرين. وسنركز على التوسع الاقتصادي خلال حرب فيتنام، والكساد التضخمي الذي تسببت به صدمات العرض خلال عقد السبعينات، والركود العميق الذي تسبب به الانكماش النقدي في أوائل الثمانينات، والتنمية الاقتصادية المذهلة التي سجلت خلال هذا القرن.

طفرة زمن الحرب. دخل الاقتصاد الامريكي عقد الستينات وقد عانى من الركود الاقتصادي مرات عدة. وقد تولى جون كينيدي الرئاسة على أمل إنعاش الاقتصاد. وكانت تلك هي حقبة دخول «الاقتصاديات الجديدة» - كما أطلق على المنهج الكينزي - الى واشنطن، وقد أوصى المستشارون الاقتصاديون للرئيسين كينيدي وجونسون، باتباع سياسات اقتصادية توسعية، وقام الكونجرس بأتخاذ الإجراءات الكفيلة بتحفيز الاقتصاد، وتضمن ذلك خفض الضرائب على الشركات والأفراد في العامين ١٩٦٣ و ١٩٦٤. فنمى الناتج المحلي الاجمالي بمقدار ٤ بالمئة سنوياً في بداية عقد الستينات، وتراجعت البطالة، واستقرت الأسعار. وفي العام ١٩٦٥ كان الاقتصاد قد وصل الى حدود إمكانياته الانتاجية.

لسوء الحظ، قللت الحكومة من حجم الحشد اللازم لحرب فيتنام، فارتفعت نفقات الدفاع بمقدار ٥٥ بالمئة في الفترة ما بين ١٩٦٥ و ١٩٦٨ . وحتى حين بات واضحاً أن ثمة طفرة تضخمية كبيرة مقبلة، أجّل الرئيس ليندون جونسون اتخاذ خطوات مالية مؤلمة لتبطئة الاقتصاد. ولم يتم زيادة الضرائب وخفض النفقات المدنية إلا في عام ١٩٦٨، وبعد أن أصبح الوقت متأخراً جداً لتجنب الضغوط التضخمية، ومنعها من المبالغة في تسخين الاقتصاد. وقد حاول الاحتياطي الفدرالي استيعاب التوسع بزيادة العرض النقدي بسرعة وتخفيض سعر الفائدة. وكانت النتيجة أنه خلال جزء كبير من الفترة الممتدة ما بين ١٩٦٦ - ١٩٧٠، كان

الاقتصاد يعمل بمستوى أعلى من حدود إمكانياته الانتاجية. فتصاعد التضخم تحت ضغط البطالة المنخفضة والاستغلال العالي للمصانع.

ويوضح الشكل ٢١ – ٨ أحداث تلك الفترة. حيث زاد خفض الضرائب ونفقات الدفاع من الطلب الاجمالي، فانتقل منحنى الطلب الاجمالي الى اليمين من ط أ الى ط أ ١، وتحول التوازن من النقطة ت الى ت١ وارتفعت المخرجات والعمالة بحدة، وبدأت الأسعار تتسارع حين تجاوزت المخرجات حدود الطاقة. وقد رأى علماء الاقتصاد أن من الأسهل تحفيز الاقتصاد بدلاً من اقناع صناع السياسة بتبطئة الاقتصاد حين يكون مهدداً بالتضخم. وقاد هذا الدرس الى التساؤل عن مدى الحكمة في تطبيق سياسات مالية مضادة للدورة الاقتصادية.

صدمات العرض والكساد التضخمي.

خلال عقد السبعينات، أصيب العالم الصناعي بمرض جديد من أمراض الاقتصاد الكلي هو، صدمة العرض. ويشير تعبير **صدمة العرض** (supply shock) الى تغير مفاجيء في ظروف التكلفة او الانتاجية، تبدل العرض الاجمالي بحدة. تميزت صدمات العرض التي حدثت في عام ١٩٧٣ بالقسوة، بحيث اطلق عليها «سنة الأوبئة السبعة». فشهد عام ١٩٧٣ تلف المحاصيل الزراعية، وتغير تيارات المحيط، ومضاربات شديدة في أسواق السلع العالمية، واضطراب في أسواق الصرف الأجنبية، وزيادة سعر النفط الخام العالمي بمقدار أربعة أضعاف.

هذه الضربة التي تعرضت لها امدادات المواد الخام والنفط رفعت أسعار الجملة بشكل هائل. فارتفعت أسعار النفط والمواد الخام خلال الفترة ما بين ١٩٧٢ الى ١٩٧٣ بأكثر مما ارتفعت خلال الفترة من نهاية الحرب العالمية الثانية حتى ١٩٧٢، وبعد صدمة العرض بفترة وجيزة تصاعد التضخم بشكل حاد، وهبطت المخرجات حين عانت الولايات المتحدة من فترة من الكساد التضخمي.

فكيف يمكننا فهم اجتماع ارتفاع الأسعار مع انخفاض المخرجات؟ أدى ذلك الارتفاع الكبير وغير المتوقع في تكلفة المواد الخام الى حدوث صدمة عرض، والتي يمكننا رسمها على شكل تحول يرتفع الى أعلى في منحنى العرض الاجمالي. وتشير حركة ع أ الى الاعلى الى أن قطاعات الأعمال ستعرض المستوى نفسه من المخرجات مقابل سعر أعلى بقدر كبير فقط. ويبين الشكل ٢١ – ٩ انتقال منحنى العرض.

النتائج المروعة لصدمة العرض هي أسعار أعلى، يتبعها تراجع في المخرجات وزيادة في البطالة. وبالتالي، تؤدي صدمة العرض الى تدهور في جميع الأهداف الرئيسية للسياسة الاقتصادية الكلية.

تقييد السيولة النقدية، ١٩٧٩ – ١٩٨٢.

بحلول العام ١٩٧٩ كان الاقتصاد قد شفي من صدمة عرض سنة ١٩٧٣. وعاد مستوى المخرجات الى سابق عهده. لكن الاضطرابات في الشرق الاوسط قادت الى صدمة نفط جديدة حين تسببت الثروة الايرانية في ارتفاع أسعار النفط من ١٤ دولاراً للبرميل في أوائل العام ١٩٧٨ الى ٣٤ دولاراً للبرميل في العام ١٩٧٩. فارتفع التضخم بحدة – بمعدل ١٢ بالمئة سنوياً خلال الفترة من ١٩٧٨ الى ١٩٨٠.

لم يكن معدل التضخم المكون من منزلتين عشريتين أمراً مقبولاً، فاختطت إدارة الرئيس كارتر سياسة دخلية متهاونة وقيوداً مالية معتدلة، لكن التضخم استمر. فخف الاحتياطي الفدرالي لإصلاح الوضع – والذي قام تحت قيادة عالم الاقتصاد بول فولكر – بتقديم وصفة لعلاج قوي هو تقييد السيولة النقدية لكبح التضخم. فارتفعت أسعار الفائدة بحدة خلال العامين ١٩٧٩ و ١٩٨٠، وانخفضت أسعار السوق المالي، وأصبح الحصول على قرض من الأمور الصعبة. وأدت سياسة تقييد السيولة النقدية الى خفض إنفاق المستهلكين وقطاعات الأعمال. وكانت أقسى ضربة من نصيب مكونات الطلب الاجمالي الحساسة لسعر الفائدة. فبعد العام ١٩٧٩ تراجع بحدة انشاء المساكن، وشراء السيارات، والاستثمار في قطاعات الأعمال، وصافي الصادرات.

يمكننا تصوّر كيفيّة عمل سياسة تقييد السيولة النقدية على رفع سعر الفائدة وخفض الطلب الاجمالي من الشكل ٢١ – ٨ عن طريق عكس السهم. أي أن سياسة تقييد السيولة النقدية تخفض الإنفاق، وتؤدي الى نقل منحنى الطلب الاجمالي هبوطاً ناحية اليسار – عكس التأثير الذي أحدثه الحشد العسكري خلال عقد الستينات بالضبط. فالتراجع في الطلب الاجمالي، ادى الى انخفاض الانتاج بمقدار ١٠ بالمئة تحت حدود امكانياته بحلول نهاية ١٩٨٢، وارتفع معدل البطالة من أقل من ٦ بالمئة في عام ١٩٧٩ الى أكثر من ١٠ بالمئة في نهاية ١٩٨٢.

كانت مكافأة تلك الاجراءات التقشفية تراجعاً كبيراً في التضخم، من معدل ١٢ بالمئة سنوياً في الفترة ما بين ١٩٧٨ – ١٩٨٠ الى ٤ بالمئة خلال الفترة من ١٩٨٣ – ١٩٨٨. فقد نجحت البطالة المرتفعة في خفض التضخم، لكن التكلفة كانت باهظة من ناحية ما ضاع من مداخيل ومخرجات، وعمال.

هيأ انخفاض التضخم وتزايد الطاقة الانتاجية في أوائل الثمانينات المسرح لتوسع اقتصادي طويل، خلال سنوات حكم ريغان. فقد نما الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي باطراد خلال الفترة من ١٩٨٢ الى ١٩٨٩ بمعدل ٣.٥ بالمئة سنوياً، وهبط معدل البطالة من أكثر من ١٠ بالمئة في العام ١٩٨٢ الى ٥.٥ بالمئة في الفترة ١٩٨٨ – ١٩٨٩؛ وبقي التضخم ضمن حدود

مقبولة، بلغ معدله ٣.٥ بالمئة بعد العام ١٩٨٢. لقد كانت سياسة تقييد السيولة النقدية مكلفة، لكنها نجحت في اعتصار التضخم وسحبه من الاقتصاد الامريكي.

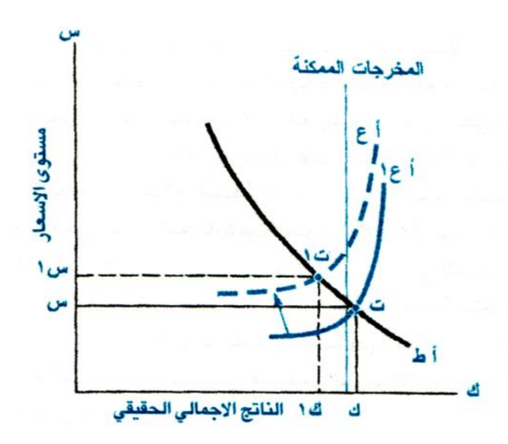
قرن من النمو. الحقيقة الأخيرة في دراما الاقتصاد الكلي موضوع بحثنا تتناول نمو المخرجات، والأسعار طيلة الفترة الممتدة من بداية هذا القرن. وكما يبين الرسم البياني على الصفحات الأولى من هذا الكتاب، نمت المخرجات بمعامل يزيد عن ١٦ ضعفاً منذ بداية هذا القرن. فكيف يمكن تفسير هذا النمط طويل المدى؟

إن نظرة متمعنة في نمو الاقتصاد الامريكي تكشف لنا بأن معدل التنمية خلال هذا القرن بلغ ٣.١ بالمئة سنوياً. ويعود جزء من هذه التنمية الى نمو سلم الانتاج بسبب زيادة بعض المدخلات مثل مدخلات رأس المال، والعمالة، وحتى الأراضي المستغلة ازدادت بحدة خلال تلك الفترة. بالقدر نفسه من الأهمية كان التحسن في الكفاءة، ويعود الفضل في ذلك الى المنتجات الجديدة (مثل السيارات)، وطرق التصنيع الجديدة (مثل الحوسبة الالكترونية). وساهمت عوامل أخرى أقل بروزاً في التنمية الاقتصادية، مثل التقنيات المحسنة للادارة وتحسن الخدمات (بما في ذلك بعض الإبتكارات مثل خط الانتاج والتسليم السريع). ويعتقد العديد من علماء الاقتصاد أن مقاييس النمو تقلل من حجم النمو الحقيقي لأن مقاييسنا تميل الى التغاضي عن مساهمة المنتجات الجديدة في رفع مستويات المعيشة والتحسن في نوعية المنتجات. مثلاً، حين اخترع توماس كرابر المرحاض الداخلي، لم يعد ملايين الناس بحاجة للخروج في برد الشتاء للتخلص من فضلاتهم، ومع ذلك فإن هذه الراحة الاضافية لا تظهر البتة عند قياس الناتج المحلي الاجمالي.

فكيف يمكننا أن نصور الارتفاع العظيم في المخرجات على أداتنا ع أ – ط أ؟ يبين الشكل ٢١ – ١٠ طريقة ذلك. فالزيادة في المخرجات والتحسينات على الكفاءة أحدثت نقلة كبرى الى اليمين في منحنى ع أ١٩٠٠ الى ع أ١٩٩٣. وكان هناك زيادة كبيرة في تكلفة الانتاج، فارتفع متوسط أجر الساعة من ٠.١٠ دولار الى ١٤.٢٨ دولار، لذلك انتقل منحنى ع أ الى أعلى أيضاً. وبالتالي كانت النتيجة الكلية زيادة في المخرجات والأسعار كما هو مبين في الشكل ٢١ – ١٠.

دور السياسة الاقتصادية

ما هو موقع السياسة الاقتصادية الكلية في هذه الصورة؟ الهدف الرئيسي للسياسة الاقتصادية الكلية اليوم هو تشخيص أوضاع الاقتصاد، ووصف العلاج المناسب له. مثال ذلك، اعتقدت



الشكل ٢١ - ٩. تأثير صدمات العرض

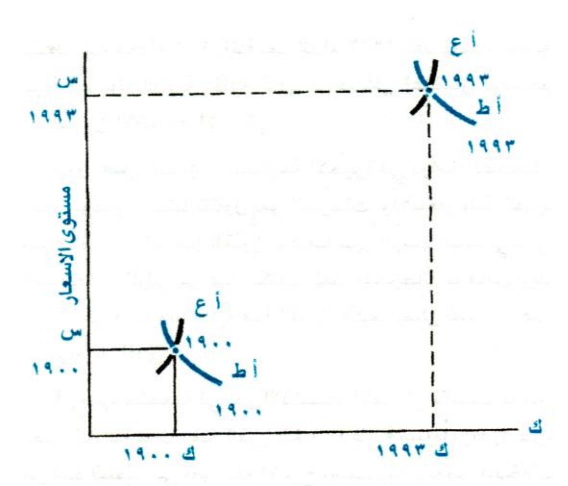
ارتفاع أسعار النفط او المواد الخام او العمالة بحدة يزيد من تكاليف الانتاج. وهذا يقود الى حدوث الكساد التضخمي. وضمن اطار منحنيا ع أ – ط أ، فان التكلفة الأعلى تنقل منحنى أع الى أعلى من ع أ الى ع أ١، وينتقل التوازن من ت الى ت١ وتتراجع المخرجات من ك الى ك١، في حين ترتفع الأسعار. وبالتالي يعاني الاقتصاد من تحسن أقل في المخرجات وارتفاع في الاسعار

ادارة الرئيس كلينتون أن القضية الرئيسية التي تواجه الاقتصاد في بداية العام ١٩٩٣ هي الادخار القومي غير المناسب؛ وكان العلاج هو زيادة الضرائب وخفض الانفاق، وخفض عجز الميزانية، والسماح لمدخرات قومية أعلى بأن تتدفق الى استثمارات محلية او اجنبية. وكانت السياسة موجهة ناحية زيادة النمو في امكانيات الانتاج، وهي في الواقع تنقل منحنى ع أ الى الخارج بسرعة من أجل إعطاء نموذج عن الوضع في المستقبل مماثل للشكل ٢١ – ١٠.

شعر بعض علماء الاقتصاد بأن المنهج خطر لان تقييد السياسة المالية قد يميل الى خفض الطلب الاجمالي وينقل منحنى ط أ الى اليسار. وما لم تتم موازنة هذا الانتقال بسياسة نقدية توسعية، فإن الانكماش المالي يهدد بأن يزيد من بطء إبلال اقتصاد ضعيف بالفعل. فهل يستحق الأمر أن نجلب على أنفسنا هذه المجازفة؟ اعتقدت ادارة كلينتون بأنها تستحق لأنها ركزت على التنمية الاقتصادية بعيدة المدى أكثر من تركيزها على الدورة الاقتصادية قصيرة المدى. ربما لو كان الزمان غير الزمان، أو أن البلد غير البلد، أو أن القيادة كانت مختلفة، لكان التأكيد لصالح التوسع المالي وليس الانكماش المالي.

ثمة أنواع أخرى من الصدمات تطرح شكلاً آخر من المعضلات. فكيف يجب أن ترد الدولة لو حدثت اليوم صدمة كبرى في أسعار النفط؟ فحين ينكمش العرض الاجمالي (على النحو المبين في الشكل ٢١ – ٩)، فهل يجب على صناع السياسة «التكيف» مع ارتفاع السعر عن طريق زيادة الطلب الاجمالي لتحاشي حدوث خسارة في المخرجات؟ أم هل يجب أن تكون السياسة «غير متكيفة»، وتقلص الطلب الاجمالي لتحاشي أية زيادة في مستوى الأسعار الاجمالي؟ السياسة المتكيفة ستقود الى حدوث تضخم عال وتحافظ على مستوى العمالة، أما المنهج اللامتكيف، فسوف يؤدي الى هبوط في الدورة الاقتصادية، وبطالة عالية ويتحاشى زيادة التضخم.

أي المناهج هو الصحيح؟ ليس في وسع علماء الاقتصاد إعطاء جواب علمي صحيح على هذه الأسئلة، لأنها قضايا «معيارية» تشتمل على معضلات ذات قيم سياسية واجتماعية. والدور الصحيح لعلم الاقتصاد هو استخدام أدوية لمعالجة المسائل «الوضعية»، (positive) وتقدير الربح والخسارة من التضخم والبطالة الناجمة عن اتباع مناهج سياسية مختلفة. لكن في نهاية الامر، لابد للاختيار المؤلم ما بين التضخم والبطالة، أو بين الاستهلاك اليوم والاستهلاك غداً، من أن يتم ضمن سوق الأفكار الذي يُدعى بالعملية السياسية.



الشكل ٢١ – ١٠. النمو في المخرجات الممكنة يقرر الاداء الاقتصادي على المدى الطويل.

قادت الزيارة في العمالة، ورأس المال، والكفاءة طيل هذا القرن الى زيادة كبيرة في امكانيات الاقتصاد الانتاجية، ناقلة اجمالي العرض بعيدا الى اليمين. واجمالي العرض هو المقرر الاساسي لتنمية المخرجات على المدى البعيد.

ملخص

أ – ما هو موضوع الاقتصاد الكلي ؟

١ – يتعلق الاقتصاد الكلي بدراسة سلوك الاقتصاد بكامله؛ فهو يحلل التنمية بعيدة المدى علاوة على التحركات الدورية للمخرجات، والبطالة والتضخم، والغرض النقدي وعجز الميزانية، والتجارة والتمويل الدوليين. وهذا يتعارض مع موضوع الاقتصاد الجزئي الذي يدرس سلوك الأسواق، والأسعار، والانتاج كل على حده.

٢ – لم تطور الولايات المتحدة تشريعات لاهداف الاقتصاد الكلي الا بعد الحرب العالمية الثانية، حيث أعلن قانون الاستخدام للعام ١٩٤٦ عن سياسة فدرالية «لرفع مستوى العمالة، والانتاج، والقوة الشرائية الى أقصى حد». ومنذ ذلك الحين تنقلت الولايات القومية ما بين هذه الأهداف الثلاثة، لكن في الولايات المتحدة كما في معظم دول اقتصاد السوق، مازالت هذه الأهداف تشكل اطار الأسئلة المركزية لقضايا الاقتصاد الكلي، وهي : (أ) لماذا تنخفض معدلات العمالة والمخرجات في بعض الأحيان، وكيف يمكن خفض البطالة؟ (ب) ما هي مصادر تضخم الأسعار وكيف يمكن السيطرة على التضخم؟ (جـ) كيف يمكن للدول أن تزيد من منعدلات نموها الاقتصادي؟

٣ – علاوة على هذه الأسئلة المحيرة ثمة حقيقة صعبة هي أن هناك تضارب حتمي، أو مفاضلة لا بد منها ما بين هذه الاهداف الثلاثة: فالتنمية السريعة لمستويات المعيشة المستقبلية، قد تعني خفض الاستهلاك اليوم، وكبح التضخم، قد يتطلب فترة مؤقتة من البطالة المرتفعة.

٤ – يقيّم علماء الاقتصاد مدى نجاح الأداء الاجمالي للاقتصاد بمقارنة ما اذا كان يحقق الاهداف التالية: (أ) تنمية سريعة

ومستويات عالية من المخرجات والاستهلاك. تقاس المخرجات عادة بالناتج المحلي الاجمالي، والذي هو مجموع قيم جميع السلع والخدمات النهائية المنتجة خلال السنة. كما أن الناتج المحلي الاجمالي يجب أن يكون مرتفعاً، مقارنة بالناتج المحلي الاجمالي الممكن، أي الحد الأقصى، الذي يمكن الحصول عليه من العمالة العالية او المخرجات المستدامة. (ب) معدلات منخفضة من البطالة وعمالة عالية، مع عروض وفيرة من الوظائف الجيدة. (جـ) استقرار مستويات الأسعار (أو معدلات منخفضة من التضخم)، على أن تكون الأسعار والأجور حرة في الاسواق.

٥ – قبل تطور علم الاقتصاد الكلي كانت تيارات ذلك الاقتصاد تتقاذف الدول دون أن يكون لديها دفة توجهها. اما اليوم فان لدى الحكومات أدوات متعددة تمكنها من توجيه الاقتصاد: (أ) السياسية المالية (الضرائب التي تجبيها الحكومة والنفقات) وتساعد على تقرير توزيع الموارد ما بين السلع الجماعية والخاصة، وتؤثر في مداخيل الناس واستهلاكهم، وتوفر الحوافز للاستثمار والقرارات الاقتصادية الأخرى. (ب) السياسة النقدية (خاصة تنظيم البنك المركزي للعرض النقدي للتأثير على سعر الفائدة وأوضاع الأئتمان)، وتؤثر على القطاعات الاقتصادية الحساسة للفوائد البنكية. وأكثر هذه القطاعات تأثراً الاسكان، والاستثمارات في الأعمال، وصافي الصادرات. (جـ) سياسات الدخل (برامج الحكومة التي تؤثر بشكل مباشر على الاجور والأسعار) وتحاول السيطرة على التضخم دون أن تجلب على نفسها عبء تحمل التكاليف العالية للركود الاقتصادي والبطالة. ولأن هذه السياسات تتدخل بكفاءة السوق، فإنها نادراً ما تستخدم في زمن السلم اليوم.

٦ – لم تعد الدولة المفردة سوى جزء صغير من اقتصاد عالمي متكامل ترتبط فيه الدول ببعضها البعض من خلال المتاجرة بالسلع والخدمات ومن خلال التدفقات المالية. ويساهم نظام اقتصادي عالمي يسير بسلاسة في التنمية الاقتصادية السريعة، لكن الاقتصاد العالمي قد يصب الرمل داخل ماكنة النمو فيتوقف جريان التجارة، وتتعطل آلية التمويل الدولية. فللتعامل بالتجارة الدولية مكانة عالية على جداول أعمال جميع الدول.

ب – قضايا الاقتصاد الكلي في التاريخ والعرض والطلب الاجماليان

٧ – المفاهيم الرئيسية لفهم طريقة تحديد الناتج القومي ومستوى الأسعار هما العرض الاجمالي (ع أ) والطلب الاجمالي (ط أ). يتكون الطلب الاجمالي من مجموع ما تُنفقه الأسر، أو قطاعات العمل، أو الحكومات، والأجانب. وهو يمثل مجموع المخرجات التي يمكن أن تشترى طوعاً حسب كل مستوى من مستويات السعر، والسياسات النقدية والمالية وغيرها من العوامل التي تؤثر في الطلب. ويصف العرض الاجمالي مقدار المخرجات التي قد ترغب قطاعات الأعمال في انتاجهاوبيعها طوعاً وفقاً للأسعار والتكاليف وأوضاع السوق.

٨ – لمنحنيات « ع أ » و «ط أ » الشكل ذاته الذي لمنحنيات العرض والطلب التي حللناها عند بحث الاقتصاد الجزئي. تبين منحنيات «أط» الكميات التي يمكن للمستهلكين، والشركات، والقطاعات الأخرى أو تشتريها عند كل مستواً من مستويات الأسعار، مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة. ويصور منحنى «ع أ» الكميات التي قد تنتجها قطاعات الأعمال طوعاً وتبيعها عند كل مستوى من مستويات الأسعار، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. (لكن تنبه لاحتمال الخلط ما بين عرض وطلب اللذان هما من قضايا الاقتصاد الجزئي والعرض والطلب الاجماليان).

٩ – يقرر التوازن الاقتصادي الكلي مجمل السعر والمخرجات، ويتحقق ذلك عند تقاطع منحنيا ع أ مع ط أ. عند مستوى السعر الذي يحقق التوازن يشتري المشترون طوعاً ما تبيعه قطاعات الأعمال طوعاً. ويمكن لتوازن المخرجات أن يبتعد عن الاستخدام الكامل للايدي العاملة، أو المخرجات الممكنة.

١٠ – يكشف التاريخ الامريكي الحديث عن دورات غير منتظمة من صدمات العرض والطلب الاجماليين وسياسات الرد عليها. في أواسط الستينات قاد العجز في الميزانية بسبب حرب فيتنام إضافة الى الاقتراض بفائدة مخفضة الى زيادة سريعة في الطلب الاجمالي. وكانت النتيجة انقلاباً في الأسعار وتضخماً. وفي العامين ١٩٧٣ و ١٩٧٩ أدت صدمات عرض مناوئة الى انتقال منحنى العرض الكلي الى الأعلى (نقص العرض) وقاد ذلك الى كساد تضخمي، وارتفاع في معدلات البطالة والتضخم. في نهاية عقد السبعينات كان رد صناع السياسة على ارتفاع التضخم، هو تقييد السياسة النقدية ورفع أسعار الفائدة. وكانت النتيجة خفض الانفاق على الطلبات الحساسة للفائدة مثل الاسكان، والاستثمارات، وصافي الصادرات.

١١ – طيلة فترة القرن العشرين أدى نمو المخرجات الممكنة الى زيادة العرض الاجمالي زيادة هائلة وقاد ذلك الى تواصل نمو المخرجات ومستويات المعيشة.

مفاهيم للمراجعة

المفاهيم الرئيسية للاقتصاد الكلي

- الاقتصاد الكلي مقابل الاقتصاد الجزئي
- الناتج المحلي الاجمالي، الفعلي والممكن
- العمالة، البطالة، معدل البطالة
- التضخم، الانكماش
- الرقم القياسي لاسعار المستهلك او مؤشر سعر المستهلك (م أ م)
- سياسة الدخل
- صافي الصادرات
- «السياسة المالية (انفاق الحكومة، الضرائب)
- النقود، السياسة النقدية

العرض والطلب الاجماليان

- العرض الاجمالي، الطلب الاجمالي
- منحنى ع أ مع ط أ
- توازن ع أ مع ط أ
- ثلاث صدمات لها علاقة بالاقتصاد الكلي: الطفرة زمن الحرب، صدمة العرض، تقييد السيولة النقدية.
- عوامل التنمية الاقتصادية على المدى الطويل

اسئلة للمناقشة

١ - ما هي الأهداف الرئيسية لموضوع الاقتصاد الكلي؟ أكتب تعريفاً قصيراً لكل واحد من هذه الأهداف. إشرح بدقة سبب أهمية كل هدف.

٢ - اذا كان الرقم القياسي للاسعار يساوي ٣٠٠ في العام ١٩٩٣ و ١٣٥ في العام ١٩٩٤، فما هو معدل التضخم للعام ١٩٩٤؟

٣ - ما هو تأثير كل من الأمور التالية على الطلب او العرض الاجماليين، حسبما هو مطلوب؟

أ - زيادة كبيرة في أسعار النفط (على ع أ)

ب - اتفاق لخفض التسلح يخفض نفقات الدفاع (على ط أ)

جـ - زيادة في المخرجات الممكنة (على ع أ)

د - توسع نقدي يخفض اسعار الفائدة (على ط أ).

٤ - لكل حدث مدرج في السؤال ٣، استخدم أداة ع أ - ط أ لبيان تأثير الحدث على المخرجات والمستوى الاجمالي للسعر.

٥ - ضع نفسك مكان أحد صانعي السياسة الاقتصادية. الاقتصاد متوازن حيث س = ١٠٠، ك = ٣٠٠٠ = اجمالي الناتج المحلي الممكن. و قد رفضت «التكيف مع» التضخم؛ أي أنك أردت الابقاء على الأسعار ثابتة بشكل مطلق عند س = ١٠٠، دون الاكتراث لما قد يحصل للمخرجات. وأخيراً، يمكنك استخدام السياسات المالية والنقدية للتأثير في الطلب الاجمالي، لكنك لا تستطيع التأثير على العرض الاجمالي على المدى القصير. فكيف يمكنك الرد على ما يلي:

أ - زيادة مفاجئة في نفقات الاستثمار.

ب - زيادة حادة في أسعار المواد الغذائية إثر كارثة فيضانات في حوض نهر الميسيسبي.

جـ - تراجع في الإنتاجية يخفض المخرجات الممكنة

د - اتفاق لخفض القوات المسلحة التقليدية والنفقات المتعلقة بها بمقدار ٢٠ بالمئة.

هـ - هبوط حاد في صافي الصادرات نتيجة ركود اقتصادي عميق في اوروبا.

٦ - خلال الفترة ١٩٨٢ - ١٩٨٣ طبقت ادارة الرئيس ريغان سياسة مالية خفضت الضرائب وزادت إنفاق الحكومة..

أ - إشرح السبب الذي يؤدي بهذه السياسة الى زيادة الطلب الاجمالي. بيّن تأثيرها على المخرجات والأسعار مفترضاً حدوث انتقال في منحنى ط أ فقط.

ب - تدّعي مدرسة جانب العرض أن خفض الضرائب سيؤثر على العرض الاجمالي والسبب الرئيسي هو أن ذلك يزيد المخرجات الممكنة. وعلى فرض أن إجراءات ريغان المالية قد أثرت في ع أ علاوة على ط أ، بين تأثير ذلك على مستوى السعر. فسر السبب في أن تأثير سياسات ريغان المالية على المخرجات ليس غامضاً في حين أن التأثير على الأسعار ليس واضحاً.

٧ - كان لخطط كلينتون الاقتصادية التي أقرها الكونجرس في العام ١٩٩٣ تأثير بالنسبة الى تقييد السياسة المالية وذلك برفعها للضرائب وخفضها للانفاق. بين تأثير هذه السياسة (أ) على فرض أنه ليس هناك سياسة نقدية تعمل بشكل

مضاد، (ب) افتراض أن السياسة المالية تلغي تماماً التأثير على فجوة الناتج المحلي الاجمالي وأن العجز الأقل في الموازنة يقود الى استثمار أعلى ونمو اكبر في للمخرجات المكنة.

٨ - بالنظر الى المعطيات حول الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي ومستوى السعر في الجدول التالي:

أ - حسب معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي ومعدلات التضخم للسنوات من ١٩٨١ الى ١٩٨٥. هل يمكنك أن تخمن في أي السنوات كان لدينا ركود عميق؟

ب - في رسم بياني عن «ع أ» و«ط أ» مماثل للشكل ٢١ - ٧، أرسم مجموعة من منحنيات «ع أ» و«ط أ» تتبع توازنات الأسعار والمخرجات المبينة في الجدول. كيف يمكنك تفسير الركود الذي سيظهر في الرسم ؟

السنة	الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (بلايين الدولارات، اسعار ١٩٨٧)	مستوى السعر* (١٩٨٧ = ١٠٠)
١٩٨٠	٣.٧٧٦	٧١.٧
١٩٨١	٣.٨٤٣	٧٨.٩
١٩٨٢	٣.٧٦٠	٨٣.٨
١٩٨٣	٣.٩٠٧	٨٧.٢
١٩٨٤	٤.١٤٩	٩١.٠
١٩٨٥	٤.٢٨٠	٩٤.٤

* لاحظ أن الرقم القياسي للاسعار المبين هو «مثبط الناتج المحلي الاجمالي»، والذي هو مؤشر سعر يقيس سعر جميع مكونات الناتج المحلي الاجمالي.

(المصدر: التقرير الاقتصادي للرئيس، ١٩٩٤).

الفصل ٢٢

الدخل القومي وحسابات الانتاج

حين يكون في وسعك قياس ما تتحدث عنه، وتعبر عنه بالأرقام، فإنك تعرف شيئاً عنه، وحين لا تستطيع قياسه أو التعبير عنه بالأرقام، فإن معرفتك به من النوع الهزيل وغير المقنع؛ وقد تكون تلك بداية المعرفة، لكن يصعب القول أنك تقدمت بافكارك الى مستوى العلم.

لورد كلفن

يركز علم الاقتصاد على مفاهيم يمكن قياسها فعلياً – أشياء مثل أسعار القمح، وأسعار الأسهم، وسعر الفائدة، وسعر الصرف، والناتج القومي، أو مستوى السعر – ومن بين جميع ما تقدم، ربما كان الناتج القومي هو الأهم في جميع موضوعات الاقتصاد. وسوف نتعلم هنا كيفية قياس الناتج القومي الاجمالي، والذي هو مجموع القيمة النقدية للناتج القومي.

وفي حين أن الناتج المحلي الاجمالي، وسائر حسابات الدخل القومي، تبدو وكأنها مفاهيم مليئة بالألغار، فإنها في الحقيقة من بين أعظم اختراعات القرن العشرين. كما يستطيع قمر اصطناعي يدور في الفضاء أن يرصد الطقس في قارة بأكملها، فإن في وسع الناتج المحلي الاجمالي، أن يعطي صورة عن حالة الاقتصاد. فهو يمكن الرئيس، والكونجرس، والاحتياطي الفدرالي من الحكم على ما اذا كان الاقتصاد ينكمش أو يتوسع، وما اذا كان الاقتصاد بحاجة الى دفعة او أن يكبح بلجام، أو ما اذا كان هناك تهديد بحدوث تضخم أو ركود قاس. ومن دون قياس الحاصل الاجمالي للاقتصاد مثل الناتج القومي الاجمالي، فإن صناع السياسة سيتيهون في بحر من البيانات غير المنتظمة. الناتج المحلي الاجمالي والمعطيات المتعلق به، اشبه بمنارة تساعد صناع السياسة على قيادة الاقتصاد نحو الأهداف الاقتصادية الرئيسية.

إضافة الى ذلك، فإن التقدم في النظرية الاقتصادية الكلية قد يكون مستحيلاً من دون الناتج المحلي الاجمالي، وقياسات الناتج القومي الأخرى. وهذه القياسات تمكننا من معالجة قضايا مركزية لها علاقة بالاقتصاد الكلي، بما في ذلك التنمية الاقتصادية، والدورة الاقتصادية، والعلاقة ما بين النشاط الاقتصادي والبطالة، وقياسات ومحددات التضخم.

بالطبع، حتى المشاهير لا يخلون من الأخطاء. فقد رفع الكثيرون اعتراضات جدية على استخدام الناتج المحلي الاجمالي كمقياس وحيد على الرفاه. وأحد الانتقادات الرئيسية هي ان الناتج المحلي الاجمالي يأخذ باعتباره السلع والخدمات التي تباع وتشترى في السوق فقط، ويتغاضى عن تأثير المؤثرات الخارجية كالتلوث مثلاً. ففي هذه الايام يتزايد القلق من ان تتحقق التنمية المادية على حساب نوعية البيئة. فالناس تتساءل، هل يتحتم علينا حين نقود سياراتنا، او نكيف هواء منازلنا ان نلوث الهواء والماء وحتى ان نغير مناخ كوكبنا؟ للاجابة على هذا السؤال علينا ان نحول مفهوم الناتج المحلي الاجمالي، الى مقياس اوسع للنشاط الاقتصادي – اي الى مفهوم «**الرفاه الاقتصادي الصافي**» (**net economic welfare**)

الناتج المحلي الاجمالي: مقياس الاداء الاقتصادي

ما هو الناتج المحلي الاجمالي؟ هو الإسم الذي نطلقه على القيمة النقدية للسلع والخدمات النهائية المنتجة داخل حدود دولة ما في السنة. إنه الرقم الذي تتوصل اليه حين يطبق المقياس النقدي على مختلف السلع والخدمات – إبتداء من ألعاب الحاسوب وإنتهاء بالمعدات التي تدار آلياً – والتي ينتجها بلد ما باستخدام أرضه، وعماله، وموارده الرأسمالية. ويساوي الناتج المحلي الاجمالي مجموع القيمة النقدية لكل سلع الاستهلاك والاستثمار،

ومشتريات الحكومة، وصافي الصادرات الى بلاد اخرى.

ويستخدم الناتج المحلي الاجمالي لأغراض عدة، لكن أهمها هو قياس الأداء الكلي للاقتصاد. فاذا ما سألت مؤرخ اقتصادي عما حدث خلال «الكساد العظيم»، فقد يكون أفضل جواب قصير هو:

> خلال الفترة ما بين ١٩٢٩ - ١٩٣٣ هبط الناتج المحلي الاجمالي من ١٠٤ بليون دولار الى ٥٦ بليون دولار. وهذا الهبوط الحاد في القيمة النقدية للسلع والخدمات، الذي ولده الاقتصاد الامريكي تسبب في حدوث حرمان، وافلاسات، ودمار بنوك، وشغب، واضطرابات سياسية.

الناتج المحلي الاجمالي هو أكثر المقاييس شمولاً لقياس جميع مخرجات دولة ما من السلع والخدمات انه مجموع القيمة النقدية لمجموع الاستهلاك، والاستثمار، والمشتريات الحكومية من السلع والخدمات، وصافي الصادرات لما تم انتاجه في دولة ما في احدى السنوات.

نبحث الآن عناصر الدخل القومي وحسابات الانتاج. وسنبدأ ببيان مختلف طرق قياس الناتج المحلي الاجمالي والتمييز ما بين الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي والإسمي. ثم نحلل المكونات الرئيسية للناتج المحلي الاجمالي. وأخيراً، سنبحث عيوب الناتج المحلي الاجمالي بصفته مؤشر على الرفاه الاقتصادي واقتراح مناهج بديلة لقياس الناتج القومي.

مقياسان للناتج القومي:

تدفق السلع او تدفق الكسب

كيف يقيس علماء الاقتصاد الناتج المحلي الاجمالي فعلاً؟ أحد المفاجآت الكبرى هي أننا نستطيع قياس الناتج المحلي الاجمالي بطريقتين مستقلتين تماماً. وكما يبين الشكل ٢٢ - ١، يمكن قياس الناتج المحلي الاجمالي اما عن طريق تدفق المنتجات، او مجموع الكسب.

ولبيان الطرق المختلفة لقياس الناتج المحلي الاجمالي، نفترض وجود عالم مبسط للغاية حيث لا حكومة، ولا تجارة خارجية، أو استثمارات. وفي هذا الوضع، فإن اقتصادنا لا ينتج سوى «سلع استهلاكية»، وهي مواد تشتريها الأسر لتلبية حاجاتها.

منهج تدفق المنتجات. في كل عام تستهلك جماهير الشعب تشكيلة واسعة من السلع الاستهلاكية: سلع مثل التفاح والبرتقال والخبز، وخدمات مثل الرعاية الصحية وقص الشعر. ونحن لا نشمل في حسابنا سوى «السلع النهائية» - السلع التي يشتريها المستهلك ويستهلكها. وتنفق الأسر دخلها على تلك السلع الاستهلاكية كما هو مبين في الحلقة العليا من الشكل ٢٢ - ١. إجمع كل ما أنفق على هذه السلع الاستهلاكية وسوف تصل الى المجموع المبسط الناتج المحلي الاجمالي للاقتصاد المبسط.

وهكذا، يمكننا أن نحسب بسهولة، في مثالنا عن الاقتصاد المبسط الدخل القومي، او الناتج بوصفه مجموع ما يتدفق سنوياً من السلع والخدمات «النهائية»: (سعر البرتقالات X عدد البرتقالات) زائد (سعر التفاحات X عدد التفاحات) الى آخر جميع السلع الاستهلاكية. ويعرف الناتج المحلي الاجمالي على أنه مجموع القيمة النقدية لما يتدفق من سلع نهائية تنتجها الدولة [1]

لاحظ اننا نستخدم سعر السوق كميزان لتقدير قيمة مختلف السلع. فلماذا نستخدم سعر السوق بدلاً من الكتلة او الحجم او ساعات العمل المستخدمة في الانتاج؟ أسعار السوق هي عصا القياس لأن الأسعار تعكس القيمة الاقتصادية النسبية للسلع والخدمات المختلفة. أي أن، السعر النسبي لمختلف السلع، يعكس تقييم المستهلكين لآخر وحدة يستهلكونها من هذه السلع. وبالتالي فإن اختيار أسعار السوق كميزان لمختلف السلع ليس اختياراً اعتباطياً، ففي اقتصاد سوق يعمل بشكل جيد تعكس الأسعار الاشباع النسبي الذي يتلقاه المستهلكون من كل سلعة.

منهج الكسب او التكلفة. الطريقة الثانية المساوية للطريقة السابقة لحساب الناتج المحلي الاجمالي هي منهج الكسب او التكلفة. انظر الى الحلقة السفلى من الشكل ٢٢ - ١. فعبرها تتدفق جميع تكاليف القيام بالاعمال، وهذه التكاليف تتضمن الأجور المدفوعة للأيدي العاملة، والايجارات المدفوعة للعقارات، والأرباح المدفوعة للرساميل، وهلم جرا. لكن تكاليف الأعمال تلك هي أيضاً الكسب الذي تحصل عليه الأسر من المؤسسات. وبقياس مقدار التدفق السنوي لهذه المكاسب أو المداخيل، يمكن للاحصائيين التوصل مرة أخرى الى الناتج المحلي الاجمالي [2].

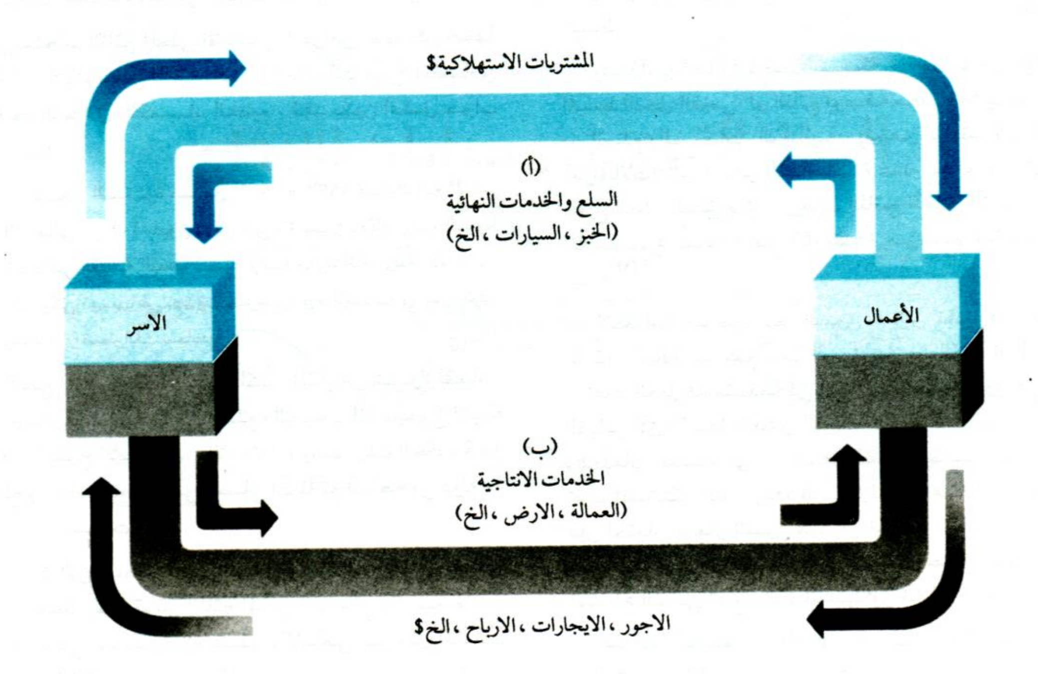
وهكذا، فان طريقة ثانية لحساب الناتج المحلي الاجمالي هي جمع عوامل الكسب (الأجور، والفوائد، والايجارات، والأرباح) التي هي تكاليف انتاج السلع النهائية للمجتمع.

تكافؤ كلا المنهجين. الآن، و بعد أن حسبنا الناتج المحلي الاجمالي بالحلقة العليا الخاصة بمنهج تدفق المنتجات والحلقة السفلى الخاصة بمنهج تدفق الكسب، فاي منهما هو

---

(١) مثالنا المبسط للغاية لا يأخذ في الاعتبار سوى نفقات الاستهلاك. وتعريف كامل الناتج المحلي لابد أن يتضمن جميع السلع والخدمات النهائية: اي ان الناتج المحلي الاجمالي هو الاستهلاك، والاستثمارت الخاصة، والانفاق الحكومي على السلع والخدمات، وصافي الصادرات الى بقية انحاء العالم.

(٢) حين نترك عالمنا المبسط الذي اعتبرنا فيه أن الناتج المحلي الاجمالي هو الاستهلاك فقط، فإن علينا هنا ادخال الضرائب والدفعات التحويلية التي تقدمها الحكومة في حساباتنا.



الشكل ٢٢ - ١. يمكن قياس الناتج المحلي الاجمالي إما (أ) عن طريق تدفق المنتجات النهائية او، بشكل مساو عن طريق (ب) تدفق التكاليف

في الحلقة العليا، ينفق الناس نقودهم على السلع النهائية. ومجموع التدفق النقدي لها في كل سنة هو احد مقاييس الناتج المحلي الاجمالي. الحلقة السفلى تقيس التدفق السنوي لتكاليف المخرجات: المكاسب التي تدفعها قطاعات الاعمال على شكل اجور، وايجارات، وفوائد، وأرباح أسهم، وأرباح.

مقياسا الناتج المحلي الاجمالي يجب أن يتطابقا دائماً. لاحظ أن هذا الشكل هو النظير الاقتصاد الكلي للشكل (٢ - ١)، والذي عرض المجرى الدائري لكل من العرض والطلب

المنهج الافضل؟ المفاجأة انهما الشيء ذاته «بالضبط».

يمكننا فهم تطابق كلا المنهجين بتفحص اقتصاد صالون حلاقة بسيط. إفرض أنه ليس لدى الحلاقين أية نفقات سوى عملهم، فإذا باعوا ١٠ قصات شعر مقابل ٨ دولارات لكل قصة، يكون الناتج المحلي الاجمالي ٨٠ دولاراً. لكن كسب الحلاقين (على شكل أجور وأرباح) هو أيضاً ٨٠ دولاراً. لذلك فإن الناتج المحلي الاجمالي هو نفسه سواء قيس كتدفق سلع او خدمات (٨٠ دولاراً من قصات الشعر) او كتكلفة ودخل (٨٠ دولاراً من الأجور والأرباح).

الحقيقة أن المنهجين متطابقان لأننا شملنا «الربح» في الحلقة السفلى - مع الأجور والايجارات. فما هو الربح بالضبط؟ الربح هو ما تبقى من بيع منتج ما، بعد أن تكون قد دفعت تكاليف العوامل الأخرى - الأجور، والفائدة، والايجارات. أنه المتبقي الذي يتكيف تلقائياً ليجعل تكاليف الحلقة السفلى، أو المكاسب، مساوية بالضبط لقيمة السلع في الحلقة العليا.

باختصار:

يمكن قياس الناتج المحلي الاجمالي بطريقتين: (١) من تدفق المنتجات النهائية، او (٢) من مجموع تكاليف او مكاسب مدخلات الانتاج. ولأن الربح هو الفارق المتبقي، فان كلا المنهجين يعطيان المجموع ذاته للناتج المحلي الاجمالي.

حسابات الاعمال والناتج المحلي الاجمالي

قد تتساءل كيف يمكن لعلماء الاقتصاد ان يجدوا المعطيات الخاصة بحسابات الدخل. في الواقع، يعتمد اقتصاديو الحكومة على تشكيلة واسعة من المصادر تشمل المسوحات وعوائد ضريبة

(أ) بيـــان الدخـــل لمزرعة نمـوذجية

المخرجـات من الزراعـة :		تكاليف الانتـــاج :	
مبيعات السلع (ذرة ، تفاح ، الخ)	١٠٠٠ $	اجـــور	٨٠٠ $
		ايجـارات	١٠٠
		فائـــدة	٢٥
		ربح (متبقي)	٧٥
المجمـــوع	١٠٠٠ $	المجمـــوع	١٠٠٠ $

(ب) حسـاب النــاتج القــومي

(ملايـــين الـدولارات)

تدفق منتجات الحلقة العليـا		تدفق مكاسب الحلقة السفلى		
المنتجات النهـائية (١٠ × ١٠٠٠)	١٠٫٠٠٠ $	التكاليف او المكاسب :		
		اجـــور	(١٠×٨٠٠)	٨٠٠٠ $
		ايجارات	(١٠×١٠٠)	١٠٠٠
		فـائــدة	(١٠×٢٥)	٣٥٠
		ربـــح	(١٠×٧٥)	٧٥٠
مجموع النــاتج الاجمـالي	١٠٫٠٠٠ $	مجمـوع الناتج المحلي		١٠٫٠٠٠ $

الجدول ٢٢ - ١. بنية حسابات الدخل القومي من حسابات قطاع الأعمال

يبين القسم (أ) بيان الدخل لمزرعة نموذجية ويظهر الجزء الأيمن قيمة الانتاج، في حين يبين الجزء الأيسر تكاليف هذه المؤسسة. القسم (ب) يجمع بيانات العشرة ملايين مزرعة متماثلة للحصول على مجموع الناتج المحلي. لاحظ ان الناتج المحلي الاجمالي في الجانب الخاص بالانتاج يساوي بالضبط الناتج المحلي الاجمالي في الجانب الخاص بالكسب.

الدخل، واحصاءات البيع بالفرق، وبيانات الاستخدام.

وأهم هذه المصـادر هي حســابات قطاعــات الاعــمــال. و«الحسـاب» بالنسبة لمؤسسة ما، او لأمة ما، هو سجل رقمي لجميع الحركات (المخرجات، والتكاليف، الخ) التي تتم خلال فترة زمنية محددة. النصف العلوي من الجدول ٢٢ - ١ يبين نتائج سنة من أعمال الزراعة بالنسبة لمزرعة نموذجية واحدة. نحن نضع مبيعات المنتجات النهائية الى الجهة اليمنى، ومختلف تكاليف الانتاج الى الجهة اليسرى. النصف السفلي من الجدول ٢٢ - ١ يبين كيفية بناء حسابات الناتج المحلي الاجمالي لاقتصاد زراعي بسيط، حيث لا حكومة ولا استثمارات، وحيث نجد أن جميع المنتجات النهائية يتم انتاجها في عشرة ملايين مزرعة متماثلة. وتقوم الحسابات القومية ببساطة بجمع مخرجات وتكاليف العشرة ملايين مزرعة المتماثلة للحصول على قياسين مختلفين من قياسات الناتج المحلي الاجمالي.

مشكلة «الازدواجية في الحساب»

عرّفنا الناتج المحلي الاجمالي على انه مجموع انتاج السلع والخدمات النهائية. و «المنتج النهائي» هو تلك السلعة التي انتجت وبيعت للاستهلاك او الاستثمار، ويستثنى الناتج المحلي الاجمالي «السلع الوسيطة» (intermediate goods) – وهي السلع التي تستخدم لانتاج سلع اخرى. لذلك فإن الناتج المحلي الاجمالي يشمل الخبز وليس القمح، والسيارات لكنه لا يشمل الحديد.

بالنسبة لحساب تدفق المنتجات للناتج المحلي الاجمالي فإن استثناء السلع الوسيطة لا يسبب أية تعقيدات كبيرة. فنحن ببساطة نشمل الخبز والسيارات في الناتج المحلي الاجمالي

الايرادات من مبيعات الخبز، التكاليف والقيمة المضافة
(سنت لكل رغيف)

مرحلة الانتاج	(١) الايرادات المبيعات	(٢) تكلفة المواد او السلع الوسيطة		(٣) القيمة المضافة (الاجور، الارباح، الخ) ٣ = (١) + (٢)
القمح	٢٤	٠ -	=	٢٤
الطحين	٣٣	٢٤ -	=	٩
العجين المخبوز	٦٠	٣٣ -	=	٢٧
مبيعات الخبز	٩٠	٦٠ -	=	٣٠
	٢٠٧	١١٧ -	=	٩٠ (مجموع القيمة المضافة)

الجدول ٢٢ - ٢. يتم حساب الناتج المحلي الاجمالي بجمع القيمة المضافة عند كل مرحلة من مراحل الانتاج

لتجنب ازدواج عدّ المنتجات الوسيطة، نحسب بحرص القيمة المضافة عند كل مرحلة من مراحل الانتاج، ونطرح جميع تكاليف المواد والمنتجات الوسيطة التي لم يتم انتاجها في تلك المرحلة بل تم شرائها من جهة أخرى. لاحظ أن كل واحد من المنتجات الوسيطة الظاهرة في العمود (١) يطرح كعامل سالب في مرحلة الانتاج التالية في العمود (٢). فما هو مقدار مبالغتنا في تقدير الناتج المحلي الاجمالي لو حسبنا جميع المقبوضات وليس القيمة الاضافية فقط؟ سيبلغ التجاوز ١١٧ سنت لكل رغيف).

ونستثني القمح والعجين التي يصنع منها الخبز، او الحديد والزجاج الذي تصنع منه السيارات. إذا القيت نظرة أخرى على الحلقة العليا من الشكل ٢٢ - ١، سترى أن الخبز والسيارات تظهر في فيض المنتجات، لكنك لن تجد أي قمح أو طحين أو حديد.

فما الذي حدث للمنتجات من أمثال القمح والحديد؟ إنها منتجات وسيطة وهي ببساطة تدور داخل الكتلة التي اسميناها أعمال في الشكل ٢٢ - ١ ولا يشتريها المستهلكون أبداً ولا تظهر أبداً على شكل منتجات نهائية في الناتج المحلي الاجمالي.

«القيمة المضافة» في الحلقة السفلى. قد يختلط الامر على احصائي جديد ما زال يتدرب على عمل قياسات الناتج المحلي الاجمالي، ويقول :

> ارى انك اذا كنت حريصاً فانك تتجنب اضافة المنتجات الوسيطة عند اتباعك منهج تدفق المنتجات، في الحلقة العليا للناتج المحلي الاجمالي .
>
> فحين نجمع بيانات الدخل من حسابات مختلف المؤسسات، في نهاية الامر، ألن يشمل ذلك ما دفعه تجار الحبوب لمزارعي القمح ؟ وما دفعه الخبازون لتجار الحبوب ؟ وما دفعه البقالون للخبازين ؟ ألن ينجم عن ذلك احتساب المواد الداخلة في عدة مراحل انتاج مرتين او حتى ثلاث مرات ؟

هذه اسئلة جيدة، لكن ثمة جواب بارع لها سوف يحل الاشكال. عند قياس مجموع الكسب في الحلقة السفلى، يحرص الاحصائيون على أن يشملوا فقط القيمة المضافة التي اضافتها تلك المؤسسة الى الناتج المحلي الاجمالي. **القيمة المضافة** (**value added**) هي الفارق بين سعر شراء المواد او الخدمات من مؤسسة ما وسعر بيعها.

بكلمة اخرى، عند احتساب الناتج المحلي الاجمالي او القيمة المضافة لمؤسسة ما باستخدام منهج الكسب، يجمل الاحصائي جميع التكاليف التي تذهب لعوامل الانتاج التي تستخدمها تلك المؤسسة ويستثنى جميع المبالغ المدفوعة لمنشآت أخرى. وبالتالي فإن تكاليف الأعمال التي تذهب على شكل أجور ومرتبات وفوائد وأرباح أسهم، تكون مشمولة في القيمة المضافة، أما مشتريات القمح او الحديد او الكهرباء، فإنها تستثنى من القيمة المضافة.

منهج المنتجات	منهج المكاسب
مكونات الناتج المحلي الاجمالي:	**المكاسب او التكاليف كمصادر للناتج المحلي الاجمالي:**
	الأجـــور
الاستهلاك (س)	+ الفائدة، الايجار، ومداخيل الممتلكات الاخرى
+ اجمالي الاستثمارات الخاصة المحلية (أ)	+ الضرائب غير المباشرة
+ الحكومة (ح)	+ استهلاك الاصول
+ صافي الصادرات (ص)	+ الارباح
تساوي: الناتج المحلي الاجمالي	**تساوي: الناتج المحلي الاجمالي**

الجدول ٢٢ - ٣. نظرة عامة على الدخل القومي وحسابات الانتاج
يعرض هذا الجدول المكونات الرئيسية لجانبي الحسابات القومية ويبين الجانب الايمن مكونات الناتج المحلي الاجمالي على اساس منهج المنتجات (او الحلقة العليا)؛ وتستخدم الرموز س، أ، ح، ص لتمثيل بنود الناتج المحلي الاجمالي الاربعة. ويبين الجانب الأيسر مكونات الناتج المحلي الاجمالي على اساس منهج الكسب او منهج التكلفة (او الحلقة السفلى). في النهاية سيجمع كل منهج القيمة ذاتها من الناتج المحلي الاجمالي.

فلماذا تستثنى جميع المشتريات من المؤسسات الأخرى من القيمة المضافة للحصول على الناتج المحلي الاجمالي؟ لأن تلك المشتريات سيجري احتسابها في الناتج المحلي الاجمالي للقيم المضافة للشركات الأخرى، بشكل مناسب.

يستخدم الجدول ٢٢ – ٢ مراحل انتاج الخبز لبيان كيف أن الإلتزام الدقيق بمنهج القيمة المضافة يمكننا من طرح النفقات الوسيطة التي تظهر في بيانات دخل المزارعين والطحانين، والخبازين، والبقالين. ويبين الحساب الأخير المساواة المطلوبة ما بين (١) المبيع النهائي للخبز، و (٢) مجمل المكاسب، محسوبة كمجموع لكل القيم المضافة لكافة مراحل انتاج الخبز المختلفة.

يمكننا اختصار ذلك على النحو التالي:

منهج القيمة المضافة: لتجنب ازدواج الحساب نحرص على أن نشمل السلع النهائية في الناتج المحلي الاجمالي، واستثناء السلع الوسيطة التي تستخدم في انتاج السلع النهائية. وبقياس القيمة المضافة لكل مرحلة، مع التنبه لطرح ما أنفق على السلع الوسيطة المشتراة من مؤسسات أخرى، فان منهج المكاسب الظاهرة في الحلقة السفلية يتجنب تماماً جميع أشكال ازدواج احتساب الأجور، والفوائد، والايجارات، والأرباح، وتسجيلها مرة واحدة فقط.

تفاصيل الحسابات القومية

الآن، وقد اصبحت لدينا فكرة عامة عن حسابات الدخل القومي وحسابات الانتاج، فسوف نقوم فيما تبقى من هذا الفصل، بجولة سريعة نطالع فيها مختلف القطاعات. وقبل أن نبدأ جولتنا انظر الى الجدول ٢٢ – ٣ لأخذ فكرة عما نحن متجهون اليه. يبين هذا الجدول ملخصاً لمجموعة من الحسابات لكلا جانبي الانتاج والدخل. فاذا كانت لديك فكرة عن بنية الجدول وتعاريف المصطلحات المستخدمة فيه، فإنك في الطريق الى فهم الناتج المحلي الاجمالي والبنود الى يتكون منها.

الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي مقابل الاسمي:

تثبيط الناتج المحلي بالرقم القياسي للاسعار

نعرف الناتج المحلي الاجمالي على أنه القيمة النقدية للسلع والخدمات. وعند قياس القيمة النقدية، نستخدم مقياس «أسعار السوق» لمختلف السلع والخدمات. لكن الأسعار تتغير بمضي الوقت، حين يرفع التضخم الأسعار، بشكل عام، سنة بعد أخرى فمن ذا الذي يرغب في قياس الأشياء بمسطرة مطاطية – مسطرة تتمدد بين يديك يوماً بعد الآخر – بدلاً من مقياس صلب لا يتغير؟

إن مشكلة تغير الأسعار، هي مشكلة يتوجب على علماء الاقتصاد حلها حين يستخدمون النقود كمسطرة قياس. ومن

الواضح أننا نريد مقياساً لمخرجات ودخل الدولة يستخدم عصا قياس لا تتغير. ويمكن لعلماء الاقتصاد اصلاح معظم الخطأ الذي قد يحدث نتيجة استخدام عصا مرنة للقياس عن طريق «رقم قياسي للاسعار»، والذي هو مقياس متوسط سعر حزمة من السلع[٣].

يمكننا قياس الناتج المحلي الاجمالي لسنة ما باستخدام اسعار السوق الفعلية في تلك السنة، وهذا يعطينا **الناتج المحلي الاجمالي الاسمي (nominal GDP)**، او الناتج المحلي بالاسعار الدارجة. لكن اهتمامنا ينصب عادة على تقرير ما حدث **للناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (real GDP)**، والذي يقيس الناتج المحلي الاجمالي لمجموعة من الأسعار الثابتة او غير المتغيرة. للحصول على الناتج المحلي الحقيقي نستخدم رقم قياسي للاسعار يعرف باسم **مثبط الناتج المحلي الاجمالي (GDP deflator)**

ان مثالاً بسيطاً سيوضح الفكرة العامة. افرض ان دولة انتجت ١٠٠٠ بوشل من الذرة في السنة ١ و ١٠١٠ بوشل في السنة ٢. وكان سعر البوشل في السنة الاولى ٢ دولار و٢.٥ دولار في السنة الثانية. يمكننا حساب الناتج المحلي الاسمي (س X ك) على اساس ٢ X ١٠٠٠ = ٢٠٠٠ دولار في السنة الاولى و ٢.٥ X ١٠١٠ = ٢٥٢٥ دولاراً في السنة الثانية. فيكون الناتج المحلي الاسمي قد نما بمقدار ٢٦.٢٥ بالمئة خلال السنتين.

لكن الكمية الفعلية من المنتجات لم تنم في أي مكان بهذه السرعة. ولايجاد المخرجات الحقيقية، فإن علينا استخدام مثبط الناتج المحلي الاجمالي. نجعل من السنة الأولى «سنة الأساس»، أو السنة التي نقيس بها الأسعار، ونحدد الرقم القياسي للاسعار، الذي هو مثبط الناتج المحلي الاجمالي، على انه س١ = ١ في السنة الأولى، او سنة الاساس. ومن البيانات التي في الفقرة السابقة، نجد ان مثبط الناتج المحلي الاجمالي هو س٢ = ٢.٥ / ٢ دولار = ١.٢٥ / ١ = ١.٢٥ في السنة الثانية. الناتج المحلي الحقيقي(ك) يساوي الناتج المحلي الاجمالي الاسمي (س X ك) مقسوماً على مثبط الناتج المحلي (س). وبالتالي، كان الناتج المحلي الحقيقي يساوي ٢٠٠٠ / ١ = ٢٠٠٠ دولار في السنة ١ و ٢٥٢٥ / ١.٢٥ = ٢٠٢٠ دولار في السنة ٢. وبالتالي فإن النمو في الناتج المحلي الحقيقي الذي يصحح التغيير في الأسعار، هو ١ بالمئة، ويساوي النمو في انتاج الذرة، كما يجب ان يكون.

التاريخ	(١) الناتج المحلي الاسمي السعر الدارج (بليون $)	(٢) مؤشر الاسعار (١٩٢٩ = ١)	(٣) الناتج الحقيقي (بليون $ اسعار ١٩٢٩) (٣) = (١) / (٢)
١٩٢٩	١٠٤	١ر-	١٠٤ / ١ = ١٠٤
١٩٣٣	٥٦	٠.٧٧	٥٦ / ٠.٧٧ = ٧٣

الجدول ٢٢ - ٤. الناتج المحلي الحقيقي (او الذي تم تصحيحه آخذين بالاعتبار مستوى التضخم) يمكن الحصول عليه عن طريق تقسيم الناتج المحلي الاسمي على مثبط الناتج المحلي.

باستخدام الرقم القياسي للاسعار في العمود (٢) فإننا نثبط القيم في العمود (١) للحصول على الناتج المحلي الحقيقي، في العمود (٣).

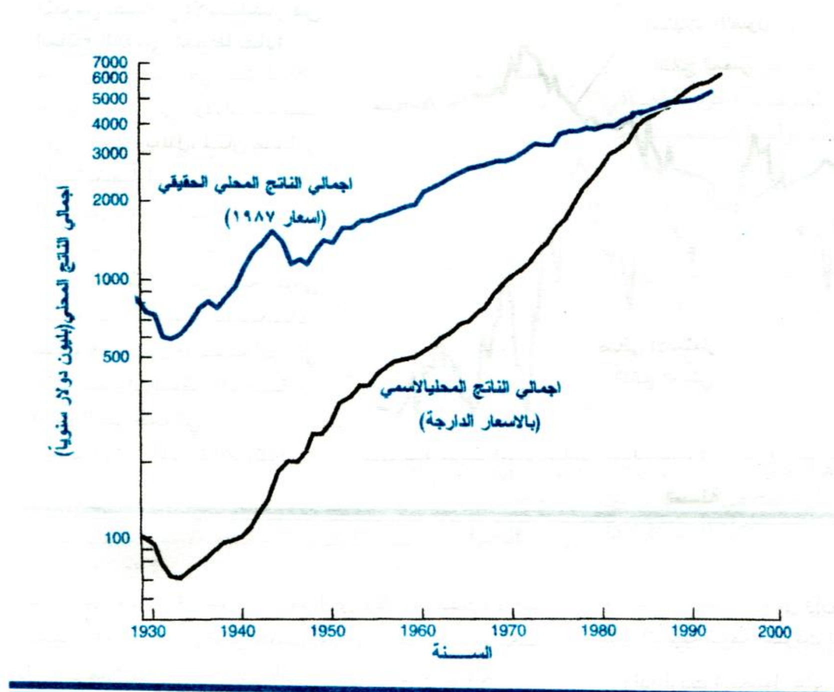
[(احجية: هل تستطيع تبيان أن الناتج المحلي الحقيقي في العام ١٩٢٩ كان ٨٠ بليون دولار حسب أسعار العام ١٩٣٣؟ تنويه: اذا اعتبرنا العام ١٩٣٣ هو السنة ١، فإن الرقم القياسي للاسعار في العام ١٩٢٩ هو ١،٣٠)

إن مقارنة للعامين ١٩٢٩ ، ١٩٣٣ سوف يبين عملية التثبيط لحدث تاريخي حقيقي. ويعطي الجدول ٢٢ - ٤ ارقام الناتج المحلي الإسمي ومقدارها ١٠٤ بلايين دولار للعام ١٩٢٩ و٥٦ بليون دولار للعام ١٩٣٣. وهذا يمثل انخفاضاً بمقدار ٤٦ بالمئة في الناتج المحلي الإسمي خلال الفترة من ١٩٢٩ الى ١٩٣٣.

لكن الحكومة تقدر بأن متوسط الأسعار انخفض بمقدار ٢٣ بالمئة خلال هذه الفترة. فإذا اخترنا العام ١٩٢٩ كسنة أساس، مع مثبط ناتج محلي مقداره ١ في تلك السنة، فإن ذلك يعني أن الرقم القياسي للاسعار في العام ١٩٣٣ كان حوالي ٠.٧٧. لذلك فان الـ ٥٦ بليون دولار التي تمثل الناتج المحلي للعام ١٩٣٣ كانت تساوي في الواقع اكثر من نصف الـ ١٠٤ بلايين دولار التي هي الناتج المحلي الاجمالي للعام ١٩٢٩. ويبين الجدول ٢٢ - ٤ ان الناتج المحلي الحقيقي قد هبط فقط الى سبعة أعشار مستوى العام ١٩٢٩: فوفقاً لأسعار ١٩٢٩، او القوة الشرائية لدولارات العام ١٩٢٩، هبط الناتج المحلي الحقيقي الى ٧٣ بليون دولار. وبالتالي، فإن جزءاً مما يقارب النصف الذي يبينه الناتج المحلي الاسمي هو مجرد خداع بصري لتقلص مسطرة قياس السعر.

يبين الخط السفلي في الشكل ٢٢ - ٢ نمو الناتج المحلي الاسمي منذ العام ١٩٢٩، جرى التعبير عنه بالأسعار والنقود التي كانت دارجة في كل سنة تاريخية. وللمقارنة، ثم التعبير عن

(٣) الرقم القياسي للاسعار هو متوسط أسعار موزون، ويستخدم الرقم القياسي للاسعار لازالة التضخم من الناتج المحلي الاجمالي (او مثبط الناتج المحلي الاجمالي) ويطلق عليه مثبط الناتج المحلي الاجمالي. ويعرف بانه متوسط موزون لاسعار جميع السلع المكونة للناتج المحلي الاجمالي، حيث يكون وزن كل سلعة مساوياً لنسبة اهميتها المئوية في الناتج المحلي الاجمالي. وسوف نناقش ذلك بكل تفاصيله في الفصل ٣٠.



الشكل ٢٢ - ٢. الناتج المحلي الاسمي ينمو بشكل أسرع من الناتج الحقيقي بسبب تضخم السعر

ارتفاع الناتج المحلي الاسمي يبالغ في ارتفاع المخرجات، لماذا؟ لأن النمو في الناتج المحلي الاسمي يشمل الزيادة في الأسعار علاوة على نمو المخرجات. وللحصول على مقياس دقيق للمخرجات الحقيقية، علينا ان نقسم الناتج المحلي الاسمي على مثبط الناتج المحلي.

(المصدر: وزارة التجارة الامريكية)

الناتج المحلي الحقيقي حسب أسعار ١٩٨٧، بالخط العلوي. من الواضح أن جزءاً من الزيادة في الناتج المحلي الاسمي خلال نصف القرن الماضي تعود الى تضخم الاسعار في المقياس النقدي الذي تمّ استعماله.

باختصار:

يمثل اجمالي الناتج المحلي الاسمي (س X ك) مجموع القيمة النقدية للسلع، والخدمات النهائية التي انتجت في سنة ما، حيث قدرت القيم وفقاً لسعر السوق في تلك السنة. الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (ك) يزيل تغييرات السعر من الناتج القومي الاسمي، ويحسب ذلك الناتج حسب سعر ثابت. ولأننا نعرّف مثبط اجمالي الناتج المحلي (س) على انه سعر الناتج المحلي الاجمالي، يكون لدينا التالي:

$$\text{ك} = \text{الناتج الحقيقي} = \frac{\text{الناتج المحلي الاسمي}}{\text{مثبط الناتج المحلي}}$$

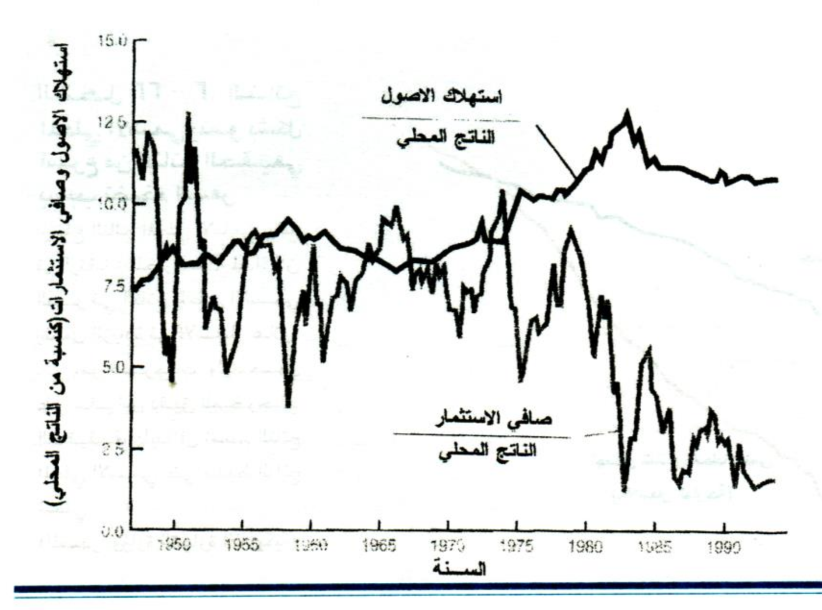
$$= \frac{\text{س X ك}}{\text{س}}$$

الاستثمار والتكوين الراسمالي

استبعدنا في تحليلاتنا حتى الآن جميع السلع الانتاجية. أما في الحياة الحقيقية، فان الأمم تكرس جزءاً من مخرجاتها لانتاج سلع استثمارية، ويشتمل **الاستثمار** (**investment**) على الاضافات التي يجري ادخالها على رصيد الأمة الرأسمالي من أبنية، ومعدات، وبضائع مكدسة خلال العام. ويتضمن الاستثمار التضحية بالاستهلاك الحالي لزيادة الاستهلاك المستقبلي. وبدلاً من أكل المزيد من البيتزا اليوم، يصنع الناس المزيد من افران خبز البيتزا كي يتمكنوا من انتاج المزيد من البيتزا للاستهلاك المستقبلي.

الاستثمار الحقيقي. *الاستثمار يعني بالنسبة لعلماء الاقتصاد انتاج سلع انتاجية متينة. أما في الاستعمال الشائع، فغالباً ما يشير الاستثمار الى استخدام المال لشراء أسهم في إحدى الشركات، او فتح حساب توفير. فحاول الا تخلط بين هذين الاستعمالين لكلمة «استثمار»*

فإذا أخذت مبلغ ١٠٠٠ دولار من خزنتي ووضعتها في أحد البنوك، او اشتريت بها سندات حكومية، فلم يحدث هنا أي



الشكل ٢٢ - ٣. هبط الجزء المكرس لصافي الاستثمار من الناتج القومي هبوطاً حاداً
صافي التغيير في عدد السكان يساوي اجمالي الولادات ناقصاً الوفيات. وبالمثل، فان صافي الاستثمارات يساوي اجمالي الاستثمار ناقصاً استهلاك الأصول، ويبين الخط الهابط كيف أن حصة صافي الاستثمارات من الناتج القومي قد هبطت منذ أواسط السبعينات. مجموع المنحنين هو حصة اجمالي الاستثمارات المحلية الخاصة من الناتج المحلي الاجمالي.
(المصدر: وزارة التجارة الامريكية)

استثمار، حسب المفهوم الاقتصادي. وكل ما حدث هو انني استبدلت أحد الأصول المالية بأصل آخر. ولا يعتبر عالم الاقتصاد بأن استثماراً قد حصل الا عند انتاج سلعة انتاجية حقيقية.

فأين يجب أن يوضع الاستثمار في الحسابات القومية؟ اذا استخدم الناس جزءاً من امكانيات المجتمع الانتاجية لبناء رساميل بدلاً من الاستهلاك، فإن الاحصائيين الاقتصاديين سيدركون أن من الواجب وضع هذه المخرجات في الحلقة العليا من دورة الناتج المحلي الاجمالي. فالاستثمار يمثل اضافة الى رصيد السلع الانتاجية المتينة التي تزيد امكانيات الانتاج في المستقبل. لذلك يجب علينا تعديل تعريفنا الاصلي بحيث يصبح:

الناتج المحلي الاجمالي هو مجموع السلع النهائية. ومع السلع والخدمات الاستهلاكية، علينا أن نضيف اجمالي الاستثمارات.

الاستثمار الصافي مقابل الاجمالي. تضمن تعريفنا الذي اعدنا صياغته تعبير «اجمالي الاستثمارات» بالاضافة الى تعبير الاستهلاك. فما الذي تعنيه كلمة «اجمالي» في هذا السياق؟ انها تشير الى أن الاستثمارات تشمل جميع السلع الاستثمارية التي تم انتاجها. ولا يجري تعديل اجمالي الاستثمارات للتعويض عن **استهلاك الاصول الراسمالية (depreciation)**، الذي يقيس كمية رأس المال الذي استهلك خلال سنة. وبالتالي، فإن الاستثمار الاجمالي يشمل جميع الماكينات والمصانع والمنازل التي بنيت خلال السنة – حتى وإن كان بعضها قد اشتري ليحل محل سلعة انتاجية قديمة احترقت او القي بها على كومة خردة.

وإذا أردت الحصول على مقياس للزيادة في رأسمال المجتمع، فإن اجمالي الاستثمارات ليس بالمقياس المناسب. لأنه يستثني ما يجب خصمه من قيمتها كبدل استهلاك، فهو واسع جداً، واجمالي جداً.

إن تشبيها بالسكان سيوضح لنا مدى اهمية أخذ استهلاك الأصول في الاعتبار. فإذا أردت قياس الزيادة في عدد السكان، فلا يمكنك ببساطة أن تضيف عدد المواليد الجدد، لأن من الواضح أن ذلك سيبالغ في بيان التغيير الحقيقي في عدد السكان. ولمعرفة حجم النمو السكاني، فان عليك أن تطرح أيضاً عدد الوفيات.

ويصح الشيء ذاته بالنسبة الى راس المال. فللحصول على الزيادة الصافية في رأس المال، فإن عليك البدء باجمالي الاستثمارات وتطرح منها وفيات الرساميل التي على شكل استهلاك للاصول، او كمية رأس المال الذي استنفذ.

وهكذا، وكي نقدر حجم الرساميل التي تكونت فاننا نقيس «صافي الاستثمارات». وصافي الاستثمارات هي دائماً ميلاد رؤوس اموال (الاستثمارات الاجمالية)ناقصاً وفيات الرساميل (استهلاك الرساميل).

صافي الاستثمارات يساوي اجمالي الاستثمارات ناقصاً استهلاك الاصول.

يبين الشكل ٢٢ – ٣ صافي الاستثمارات واستهلاك الاصول

كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي خلال نصف القرن الماضي. وقد ارتفعت حصة استهلاك الأصول بقدر ضئيل خلال تلك الفترة، ويعود السبب الى حدٍ بعيد الى أن الاستثمار، الذي له حياة قصيرة نسبياً، بات يمثل حصة أكبر في مخزون راس المال الامريكي. وقد تراجعت الحصة من المخرجات المكرسة لصافي الاستثمارات بشكل هائل، خاصة منذ اواسط السبعينات، من حوالي ٧.٥ بالمئة من المخرجات الى ما يقارب ٢.٥ بالمئة في السنوات الاخيرة. وهذا المعدل المنخفض من صافي الاستثمارات يقلق الاقتصاديين لأن الاستثمار هو العربة التي يتم من خلالها إدخال التقنيات الجديدة الى العملية الانتاجية. وكما سنرى فيما بعد فإن الدول التي لديها معدلات مرتفعة من الاستثمار تميل لأن يكون لديها معدلات عالية من نمو الانتاجية.

الحكـــومة

تحدثنا حتى الآن عن المستهلكين لكننا تجاهلنا أكبر المشترين على الاطلاق – الحكومة الفدرالية وحكومات الولايات والحكم المحلي. فلا بد للناتج المحلي الاجمالي أن يأخذ في حسابه بلايين الدولارات من المنتجات التي تقوم الدولة باستهلاكها او استثمارها «بشكل جماعي». فكيف نقوم بذلك؟

بعد فترة من النقاش، قرر احصائيو الدخل التابعين للولايات المتحدة والأمم المتحدة استخدام أبسط الطرق على الاطلاق. وهي أن نضيف جميع الانفاق الحكومي على السلع والخدمات الى فيض الاستهلاك، والاستثمار، وكما سنرى لاحقاً، الى صافي الصادرات أيضاً.

وتشمل نفقات الحكومة شراء سلع مثل الطرق والصواريخ، ودفع الأجور مثل مرتبات ضباط البحرية والمتنبئين الجويين. باختصار، جميع ما تدفعه الحكومة كرواتب لموظفيها زائد تكلفة السلع (الليزر، والطرق، والطائرات، الخ) التي تشتريها من المصانع الخاصة تُضَم الى هذه الفئة الثالثة الكبيرة من فيض المنتجات، التي نطلق عليها «انفاق الحكومة على السلع والخدمات». وتساوي هذه الفئة المساهمات الفدرالية وحكومات الولايات والحكم المحلي في الناتج المحلي الاجمالي.

استثناء الدفعات التحويلية. هل يعني ما تقدم ان كل دولار تنفقه الحكومة يجب ضمه الى الناتج المحلي الاجمالي؟ بالتأكيد لا. فالناتج المحلي يشمل انفاق الحكومة على السلع والخدمات؛ ويستثني الانفاق على الدفعات التحويلية.

ودفعات الحكومة التحويلية هي مبالغ تقدمها الحكومة الى أفراد، دون أن يكون لها مقابل من سلع أو خدمات. ومن أمثلة الدفعات التحويلية الحكومية تأمينات البطالة، وامتيازات المحاربين القدماء، وإعانات الشيخوخة او العجز. وتقدم هذه الدفعات تلبية لغايات اجتماعية. لكن، وحيث انها لم تدفع لشراء سلعة او خدمة فانها تحذف من الناتج المحلي.

وهكذا، اذا تلقيت أجراً من الحكومة لأنك مدرس بديل، فان أجرك هو دفعة لها مقابل، وتشمل في الناتج المحلي الاجمالي. أما إذا تلقيت دفعة من الرفاه الاجتماعي لأنك فقير، فتلك الدفعة ليست مقابل خدمة فهي دفعة تحويلية وتستثنى من الناتج المحلي الاجمالي.

ثمة دفعة تحويلية حكومية لها وضع خاص هي الفائدة التي تدفع على دين الحكومة. وهي تدفع مقابل دين تحملته الحكومة بسبب حروب سابقة، او مشاريع حكومية قديمة، وليس مقابل سلع او خدمات حالية. وتعتبر دفعات الفوائد الحكومية تحويلات وتحذف بالتالي من الناتج المحلي الاجمالي.

أخيراً، لا تخلط بين الطريقة التي تقيس بها حسابات الدخل القومي نفقات الحكومة على السلع والخدمات (ح) وميزانية الحكومة الرسمية. فحين تقيس وزارة المالية نفقاتها، فإن تلك النفقات تشمل الانفاق على السلع والخدمات (ح) «زائد» التحويلات.

الضرائب. عند استخدام منهج تدفق الانتاج لحساب الناتج المحلي الاجمالي، فلا حاجة للقلق حول الطريقة التي تمول بها الحكومة نفقاتها. فليس ثمة فرق بين ان تدفع الحكومة مقابل السلع والخدمات التي تشتريها من الضرائب، او طبع العملة، او الاقتراض. وأياً كان مصدر المال، فإن الاحصائيين يحسبون حصة الحكومة من الناتج المحلي الاجمالي على أنه التكلفة الفعلية التي تحملتها الحكومة مقابل السلع والخدمات.

من المكن ان نتجاهل الضرائب في منهج تدفق الانتاج. لكن ماذا عن منهج التكلفة او الكسب بالنسب للناتج المحلي الاجمالي؟ هنا يجب علينا أن نأخذ الضرائب في الحسبان. خذ مثلاً الاجور، فجزء من أجري يذهب الى الحكومة على شكل ضريبة عن الدخل الشخصي. وتدخل هذه الضرائب دون شك في مكونات الأجر الذي هو جزء من نفقات العمل، والشيء ذاته صحيح بالنسبة للضرائب المباشرة (سواء منها الضرائب الشخصية او ضرائب الشركات) التي تجبى عن الفوائد، والايجارات، والارباح.

او خذ مثلاً ضريبة المبيعات والضرائب غير المباشرة الأخرى التي يتوجب على الصناع وتجار المفرق أن يدفعوها عن رغيف الخبز (او عن مراحله المختلفة، كقمح، وطحين، وعجين). إفرض أن مجموع هذه الضرائب يصل الى ١٠ سنتات لكل رغيف، وافرض أن الأجور، والأرباح، وبنود القيمة المضافة الأخرى تكلف صناعة الرغيف ٩٠ سنتاً. فبكم سيباع رغيف الخبز حسب منهج تدفق الانتاج؟ مقابل ٩٠ سنتاً؟ بالتأكيد لا. فالرغيف سيباع مقابل دولار واحد، أي ما يساوي ٩٠ سنتا عن تكاليف عوامل الانتاج + ١٠ سنتات ضريبة غير مباشرة.

وبالتالي، فان منهج التكلفة للناتج المحلي الاجمالي يشمل الضرائب المباشرة وغير المباشرة كعناصر تدخل في انتاج السلع النهائية.

صافي الصادرات

الولايات المتحدة دولة ذات اقتصاد مفتوح يقوم باستيراد وتصدير السلع والخدمات. العنصر الاخير من مكونات الناتج المحلي - والذي بات يحظى بأهمية متزايدة في السنوات الاخيرة - هو **صافي الصادرات (net exports)** ، وهو الفارق ما بين صادرات السلع والخدمات والمستوردات منها.

فكيف يمكننا ان نرسم خطاً يفصل ما بين ناتجنا المحلي الاجمالي والناتج المحلي للدول الأخرى ؟ يمثل الناتج المحلي الاجمالي للولايات المتحدة جميع السلع والخدمات التي انتجت ضمن حدود الولايات المتحدة، ويختلف الانتاج عن المبيعات في الولايات المتحدة من ناحيتين. أولا، أن بعض مخرجاتنا (مثل قمح ايوا وطائرات البوينغ) تباع لأجانب وتشحن الى الخارج، وتشكل هذه المواد صادراتنا. ثانياً، بعض ما نستهلكه (النفط المكسيكي والسيارات اليابانية) ينتج في الخارج ويشحن الى الولايات المتحدة، ومثل هذه المواد هي مستوردات امريكية.

طيلة معظم نصف القرن الماضي، تجاوزت الصادرات المستوردات: وكان صافي الصادرات إيجابي. لكن خلال عقد الثمانينات زادت المستوردات بسرعة، وتراجعت الصادرات بحدة. وكانت النتيجة أن تعرضت الولايات المتحدة لعجز كبير في الميزان التجاري. وسوف ندرس مصادر ومضامين العجز التجاري الكبير في الفصول الأربعة الأخيرة من هذا الكتاب.

مثال عددي. يمكننا استخدام مثال عن اقتصاد زراعي بسيط لفهم كيف تعمل الحسابات القومية. افرض أن «اجروفيا» تنتج ١٠٠ بوشل من الذرة. من هذه الكمية يذهب ٨٧ بوشل للاستهلاك الخاص (ش)، ويذهب ١٠ بوشلات لمشتريات الحكومة لإطعام الجيش (ح)، و ٦ بوشلات للاستثمار المحلي لزيادة المخزون (ت). إضافة الى ذلك، ثم تصدير ٤ بوشلات في حين استوردت ٧ بوشلات. ليصبح صافي الصادرات (ص) ناقص ٣.

فما هو تكوين الناتج المحلي الاجمالي لمزرعة «اجروفيا»؟ إنه كالتالي:

الناتج المحلي الاجمالي = ٨٧ من ش + ١٠ من ح
+ ٦ من ت - ٣ من ص = ١٠٠ بوشل

تبسيط. في أثناء استعراضنا لقضايا الاقتصاد الكلي نضطر احياناً الى تبسيط نقاشنا بأن ندمج الاستثمارات المحلية مع صافي الصادرات كي نحصل على «المجموع الاجمالي للاستثمار القومي»، والذي سنطلق عليه رمز ت ق. بصيغة اخرى، نقيس مجموع الاستثمارات القومية على أنها صافي الصادرات، زائد الاستثمارات المحلية في مجال السلع الانتاجية. دعونا نستطلع السبب. حين تقوم دولة ما بتصدير أكثر مما تستورد، فإنها تستثمر الزيادة (صافي الصادرات) في الخارج. ويطلق على هذا الجزء إسم «صافي الاستثمار الاجنبي». وهذا الاستثمار الاجنبي يجب ان يضاف الى الاشياء التي تكوّن رأس المال المحلي للحصول على القيمة الكلية لما تدخره الأمة للمستقبل - أي، مجموع الاستثمار القومي.

الناتج المحلي الاجمالي والناتج المحلي الصافي والناتج القومي الاجمالي

رغم أن الناتج المحلي الاجمالي هو اكثر المقاييس المستخدمة في قياس الناتج القومي استخداماً في الولايات المتحدة، فثمة مفهومان آخران يستشهد بهما على نطاق واسع: الناتج المحلي الصافي، والناتج القومي الاجمالي.

تتذكرون أن الناتج المحلي الاجمالي يشمل اجمالي الاستثمارات، التي تساوي صافي الاستثمارات زائد استهلاك الأصول. وقد يوحي لنا قليل من التفكير في الامر أن اضافة

١ - الناتج المحلي الاجمالي من زاوية الانتاج هو مجموع ٤ مكونات رئيسية:
* نفقات الاستهلاك الشخصي على السلع والخدمات (ش).
* اجمالي الاستثمارات الخاصة المحلية (ت).
* الانفاق الحكومي على السلع والخدمات (ح).
* صافي الصادرات (ص).

٢ - الناتج المحلي الاجمالي من زاوية التكلفة هو مجموع المكونات الرئيسية التالية:
* الأجور، والفوائد، والايجارات، والارباح (على أن نحرص دائماً على عدم تكرار عد السلع الوسيطة التي تشترى من شركات أخرى، وذلك باستخدام اسلوب القيمة المضافة)
* الضرائب غير المباشرة على الأعمال والتي تظهر كنفقة لانتاج فيض المنتجات.
* استهلاك الأصول.

٣ - مقاييس الانتاج والتكلفة الخاصة الناتج المحلي الاجمالي تعطي القيمة ذاتها بالضبط .
(أي بالامتثال لقواعد محاسبة القيمة المضافة وتعريف الربح على أنه متبقي).

٤ - صافي الناتج المحلي يساوي الناتج المحلي الاجمالي ناقص الاجمالي الأصول

الجدول ٢٢ - ٥. المفاهيم الرئيسية لحسابات الدخل القومي.

الناتج المحلي الاجمالي، ١٩٩٣

(بلايين الدولارات الحالية)

منهج المنتجات			منهج الكسب او التكلفة		
١ – نفقات الاستهلاك الشخصي		$ ٤.٣٩٢	١ – الاجور والاضافات الاخرى للمستخدمين		$ ٣.٧٢٢
سلع متينة	$ ٥٣٨		٢ – صافي الفائدة		٤٤٦
سلع غير متينة	١.٣٥٠		٣ – دخل الافراد من الايجار		١٣
خدمات	٢.٥٠٤		٤ – ضرائب غير مباشرة على الاعمال، تعديلات، فروقات احصائية		٥٦٦
٢ – اجمالي الاستثمارات المحلية الخاصة		٨٩٢	٥ – استهلاك الاصول		٦٧١
في الأبنية السكنية الثابتة	٢٥٢		٦ – دخل الشركات غير المساهمة		٤٤٣
في الاصول الثابتة لقطاع الاعمال	٦٢٤		٧ – ارباح الشركات المساهمة قبل الضرائب		٤٦٧
تغيير في المخزون	١٦		ارباح الاسهم	١٦٩	
٣ – مشتريات الحكومة من السلع والخدمات		١.١٥٨	ارباح غير موزعة	١٢٤	
٤ – صافي الصادرات		٦٤ –	ضرائب على ارباح الشركات	١٧٤	
صادرات	٦٦٢				
مستوردات	٧٢٥				
الناتج المحلي الاجمالي		**$ ٦.٣٧٨**	**الناتج المحلي الاجمالي**		**$ ٦.٣٧٨**

الجدول ٢٢ - ٦. طريقتا النظر لحسابات الناتج المحلي الاجمالي، بارقام حقيقية

يقيس الجانب الأيسر تدفق المنتجات (حسب سعر السوق). ويقيس الجانب الأيمن تدفق التكاليف. دخل عوامل الانتاج واستهلاك الأصول زائد الضرائب غير المباشرة. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية)

استهلاك الأصول أشبه بجمع القمح إضافة الى الخبز. طريقة افضل للقياس قد لا تشمل سوى صافي الاستثمارات في مجموع المخرجات. وبطرح استهلاك الاصول من الناتج المحلي الاجمالي تحصل على **الناتج المحلي الصافي** (**net domestic product**).

إذا كان الناتج المحلي الصافي أكثر دقة في قياس مخرجات الأمة من الناتج المحلي الاجمالي، فلماذا يتعامل الاقتصاديون والصحفيون مع الناتج المحلي الاجمالي؟ إنهم يقومون بذلك لأن استهلاك الأصول أمر يصعب تقديره، في حين أن من السهل تقدير اجمالي الاستثمارات بقدر جيد من الدقة.

ثمة مقياس بديل للناتج القومي كان يستخدم على نطاق واسع حتى فترة قريبة، هو **الناتج القومي الاجمالي** (**gross national product**). ما هو الفارق ما بين الناتج المحلي الاجمالي والناتج القومي الاجمالي؟ الناتج القومي الاجمالي هو مجموع المخرجات المنتجة برساميل او ايدي عاملة «مملوكة» للمقيمين في الولايات المتحدة، في حين ان الناتج المحلي الاجمالي هو المخرجات المنتجة بعمالة ورساميل «موجودة داخل» الولايات المتحدة. مثلاً، بعض اجمالي ناتج الولايات المتحدة المحلي ينتج داخل معامل «هوندا»، التي تملكها شركات يابانية. وتدخل الأرباح المتأتية من هذه المصانع في الناتج المحلي الاجمالي للولايات المتحدة لكنها لا تدخل في الناتج القومي الاجمالي. وبالمثل حين يطير عالم اقتصاد امريكي الى اليابان لتقديم محاضرة مقابل أجر حول اقتصاديات البيسبول، قد تدخل هذه المحاضرة في الناتج المحلي الياباني والناتج القومي الامريكي [٤].

(٤) حتى العام ١٩٩١ كانت الولايات المتحدة تعتمد بشكل رئيس على الناتج القومي الاجمالي أكثر من اعتمادها على الناتج المحلي الاجمالي لقياس الناتج والدخل القوميين، وما زالت دراسات عدة تعتمد على الناتج القومي. وقد تحولت الولايات المتحدة الى الناتج المحلي تمشيا مع ممارسات معظم الدول ولان جل الاهتمام الاقتصادي ينصب على الانتاج والعمالة داخل الولايات المتحدة أكثر مما ينصب على الانتاج والعمالة في الدول الاخرى. والفارق العملي ما بين الناتج القومي والناتج المحلي في الولايات المتحدة ضئيل للغاية، ولم يزد في العام ١٩٩٠ عن ٠.٨ بالمئة. وفي دول أخرى قد يكون الفارق ملموساً. مثال ذلك، في كندا يزداد الناتج القومي عن الناتج المحلي بمقدار ٤ بالمئة بسبب المكاسب المهمة المتأتية من الاستثمارات الامريكية.

باختصار:

الناتج المحلي الصافي يساوي مجموع المخرجات النهائية من السلع والخدمات المنتجة داخل دولة ما خلال عام واحد، حيث تشمل المخرجات صافي الاستثمارات او اجمالي الاستثمارات ناقص استهلاك الأصول:

الناتج القومي الصافي = الناتج المحلي الاجمالي - استهلاك الأصول

الناتج القومي الاجمالي لبلد ما هو مجموع المخرجات النهائية من السلع والخدمات المنتجة بمدخلات يمتلكها المقيمون في البلد خلال سنة.

ويقدم الجدول ٢٢ - ٥ تعريفاً شاملاً للمكونات المهمة للناتج المحلي الاجمالي.

الناتج المحلي الاجمالي والناتج المحلي الصافي: نظرة الى الارقام

بعد أن استوعبنا المفاهيم الأساسية، ننتقل الآن لالقاء نظرة على البيانات الواقعية في الجدول ٢٢ - ٦ المهم.

منهج تدفق المنتجات . انظر أولاً الى الجانب الأيمن من الجدول. فهو يعطينا الحلقة العلوية، منهج تدفق المنتجات للناتج المحلي الاجمالي. ويظهر في هذا الجانب كل واحد من المكونات الاربعة الرئيسية، مع الانتاج الذي حققه كل واحد من هذه المكونات في العام ١٩٩٣. ومن هذه المكونات يحتاج البندان «ش» و «ح» وتصنيفاتهما الفرعية بعض النقاش.

ويستدعي الاستثمار المحلي الاجمالي الخاص تعليقاً واحداً. حيث يشمل مجموعه (البالغ ٨٩٢ بليون دولار) جميع الاستثمارات الجديدة الثابتة لقطاعات الاعمال في المنشآت والمعدات، والأبنية السكنية، والزيادة في السلع المخزونة، ويستثني هذا المجموع الاجمالي طرح ما استهلك من رأس المال. وبعد طرح ٦٧١ بليون دولار هي قيمة استهلاك الأصول من الاستثمارات الاجمالية نحصل على ٢٢١ بليون دولار هي الاستثمارات الصافية.

اخيراً، لاحظ القيد السالب الكبير لصافي الصادرات، والبالغ سالب ٦٤ بليون دولار. ويمثل هذا القيد حقيقة انه في العام ١٩٩٣ استوردت الولايات المتحدة ٦٤ بليون دولار من السلع والخدمات زيادة عما صدرته.

بجمع المكونات الاربعة التي الى اليمين، نحصل على مجموع الناتج المحلي الاجمالي البالغ ٦٣٧٨ بليون دولار. هذا هو الحصاد الذي كنا نعمل لأجله: المقياس النقدي لأداء الاقتصاد الامريكي كله للعام ١٩٩٣.

منهج تدفق التكاليف. انتقل الآن الى الجانب الأيسر من الجدول، والذي يمثل الحلقة الدنيا من منهج تدفق التكاليف. نجد هنا « صافي تكاليف الانتاج » كلها زائد الضرائب و «استهلاك الاصول».

وتشمل الأجور وعلاوات الموظفين الاضافية كامل الأجر المقبوض، والمنافع الاضافية، والضرائب على الأجور. أما صافي الفائدة فهو بند مشابه. تذكر ان الفائدة على ديون الحكومة غير مشمولة كجزء من «ح» او من الناتج المحلي الاجمالي لكنها تعامل كتحويل.

يشمل دخل الأفراد من الإيجار من الايجارات التي يتلقاها مالكو الأراضي. أضف الى ذلك، اذا كنت تملك المنزل الذي تسكنه، فإنك تعامل وكأنك «تدفع ايجاراً لنفسك». وهذه واحدة من «الازدواجيات» الكثيرة (او البيانات المشتقة) في الحسابات القومية. وقد يكون ذلك منطقياً لو أننا نريد فعلاً أن نقيس خدمات الاسكان التي يتمتع بها الشعب الامريكي، ولا نريد تقدير التغيير حين يقرر الشعب امتلاك منازل بدلاً من استئجارها.

شُملت الضرائب غير المباشرة على الأعمال كبند مستقل مع بعض التعديلات البسيطة. بما في ذلك «الفروقات الاحصائية» التي لا يمكن تجنبها، والتي تعكس حقيقة ان المسؤولين لا يحصلون ابداً على كافة البيانات الاحصائية الضرورية [٥].

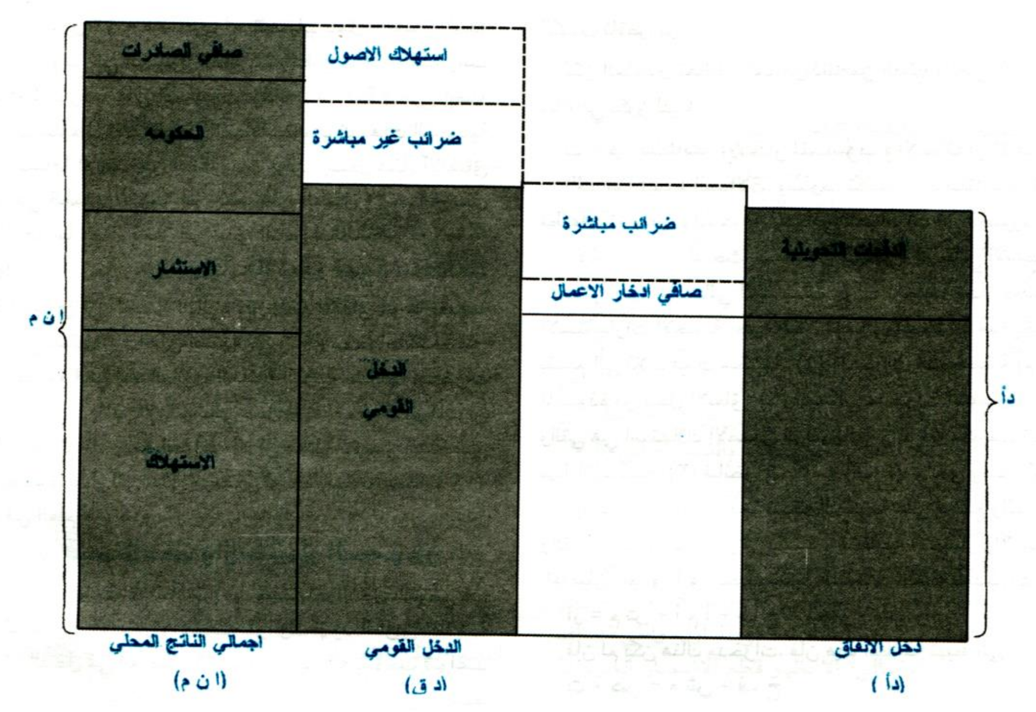
ما استهلك من السلع الانتاجية يجب ان يظهر في حسابات الناتج المحلي الاجمالي كشيء انفق مثله مثل سائر النفقات.

الارباح تأتي في نهاية القائمة كباقي - ما بقي بعد طرح جميع التكاليف من مجموع المبيعات. وهناك نوعان من الأرباح: أرباح الشركات المساهمة، والايرادات الصافية من المشاريع غير المساهمة.

ويشمل دخل المشاريع التي لا ترتبط بشركات مساهمة المكاسب المتأتية من الشراكات العادية، والملكية الفردية للأعمال. ويشمل ذلك معظم المزارع والدخل من المهن.

أخيراً، يبين الجدول أرباح الشركات قبل الضرائب. ويضم

(٥) يتوجب على الاحصائيين دوماً العمل بتقارير ناقصة وسد الفجوات في البيانات بالتقديرات. وكما تختلف القياسات في مختبر للكيمياء عن الوضع المثالي، كذلك، تزحف الأخطاء الى تقديرات الحلقتين العليا والسفلى من تقديرات الناتج المحلي الاجمالي. وتتم موازنة هذه الاخطاء بموجب بند يدعى «الفروقات الاحصائية». فإضافة الى الموظفين المدنيين الذين يرئسون وحدات تدعى «الأجور» و «الفائدة» والى آخر هذه الاقسام، فإن هناك شخص ما يحمل لقب «رئيس قسم الفروقات الاحصائية». فلو كانت البيانات صحيحة تماما، لأصبح ذلك الشخص من دون عمل؛ لكن لأن الحياة الحقيقية لا تتسم بالكمال، فإن مهمة التوفيق بين الأرقام هي الأصعب على الاطلاق.



الجدول ٢٢ - ٤. بالبدء بالناتج المحلي الاجمالي يمكننا حساب الدخل القومي (دق) ودخل الإنفاق الشخصي (دأ).

مفاهيم الدخل المهمة هي: (١) «أ ن م» والذي هو مجموع اجمالي الدخل من جميع العوامل؛ (٢) الدخل القومي، والذي هو مجموع دخل عوامل الانتاج والذي يمكن الحصول عليه عن طريق طرح استهلاك الاصول والضرائب غير المباشرة من اجمالي الناتج المحلي؛ و (٣) دخل الانفاق الشخصي، والذي يقيس مجموع دخل القطاع الاسري الذي يتضمن الدفعات التحويلية، ناقص الضرائب.

هذا القيد البالغ ٤٦٧ بليون دولار يتضمن «الضريبة» على أرباح الشركات والبالغة ١٧٤ بليون دولار. ويذهب الباقي كأرباح على الأسهم او أرباح غير موزعة، أما المبلغ الأخير وهو ١٢٤ بليون دولار، فيترك في أيدي قطاعات الأعمال أو «يعاد توظيفه» ويدعى «صافي ادخار الشركة المساهمة».

على الجانب الأيسر، يعطينا منهج تدفق التكاليف الرقم ذاته للناتج المحلي الاجمالي، ٦٣٧٨ بليون دولار، مثله في ذلك مثل منهج تدفق المنتجات. وهكذا يتطابق الجانبان الأيمن والأيسر.

من الناتج المحلي الاجمالي الى دخل الإنفاق

الحسابات الاساسية للناتج المحلي الاجمالي مهمة ليس لذاتها وحسب، بل لأهميتها في فهم سلوك المستهلكين وقطاعات الأعمال. ومزيد من البحث سوف يساعدنا على توضيح طريقة قيام الدولة بهذه الحسابات.

الدخل القومي. لمساعدتنا في فهم نشاط الاقتصاد الكلي، قد ترغب في بعض الاحيان في قياس مجموع الدخل القومي الذي حصلت عليه الأمة. ولهذا نجمع البيانات عن «الدخل القومي» (د ق). يمثل الدخل القومي مجموع دخل عوامل الانتاج التي تم تلقيها من العمالة، ورأس المال، والأرض. وتجمع بشكل أساسي بعد طرح استهلاك الأصول والضرائب غير المباشرة من الناتج المحلي الاجمالي. ويساوي الدخل القومي مجموع الأجور، والأرباح، والايجارات، والفوائد.

والعلاقة ما بين الناتج المحلي الاجمالي والدخل القومي مبينة في العمودين الأولين من الجدول ٢٢ - ٤. ويبين العمود الأول الى اليسار الناتج المحلي الاجمالي، في حين يظهر العمود الثاني ما تم طرحه من بيانات للحصول على الدخل القومي.

الدخل المتاح للانفاق. ثمة مفهوم ثان يتساءل، ما هو المبلغ السنوي المتاح لانفاق الأسرة؟ ويجيب مفهوم دخل الانفاق الشخصي (الذي يطلق عليه عادة **دخل الانفاق disposable income**) او «دأ») على هذا السؤال. للحصول على دخل الانفاق تجمع الدخل الذي تتلقاه الاسر وتطرح منه الضرائب الشخصية.

يبين الشكل ٢٢ - ٤ اسلوب احتساب دخل الانفاق. نبدأ بالدخل القومي في العمود الثاني. ثم نطرح جميع الضرائب المباشرة المفروضة على الأسر والشركات المساهمة ونطرح ايضاً مدخرات قطاعات الأعمال. في النهاية نضيف الدفعات التحويلية التي تتلقاها الأسر من الحكومات. وهذا يشكل دخل الانفاق المثل في العمود الأخير الى اليمين في الشكل ٢٢ - ٤. ودخل الانفاق هو ما يصل فعلاً الى أيدي الناس ليتصرفوا به كيفما شاؤوا.

كما سنرى في الفصل التالي، فإن دخل الانفاق هو ما يقسمه الناس الى شقين (١) انفاق استهلاكي و (٢) مدخرات شخصية. وطيلة الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، شكلت المدخرات الشخصية ٧ بالمئة من اجمالي دخل الانفاق، مع ميل الميزان لصالح الاستهلاك ودفع الفوائد. إلا أن معدل الادخار الشخصي هبط بحدة ووصل الى أدنى مستوى له منذ الحرب مقداره ٢.٩ بالمئة في العام ١٩٨٧.

تطابق قيم الادخار والاستثمار المحسوبان

أحد أهم العلاقات الناشئة من حسابات الدخل القومي هي العلاقة ما بين الادخار والاستثمار. ولتمهيد الطريق لمناقشة تحديد الدخل في الفصل ٢٤، سنبين هنا انه بموجب قواعد المحاسبة المبينة اعلاه، فإن «الادخار المحسوب يساوي بالضبط الاستثمار المحسوب». وهذه المساواة بمثابة متطابقة في حسابات الدخل القومي وتصح بالتعريف.

ما هو الاستثمار المحسوب؟ لنفرض لوهلة أن ليس هناك حكومة او قطاع اجنبي، نحن نعرف أن «ت» هي ذلك الجزء من حلقة المخرجات العليا التي ليست «س» . فما هو مقياس الادخار «م»؟ مرة أخرى نتجاهل الحكومة، ومدخرات الشركات والأجانب، نحن نعرف أن «م» هي ذلك الجزء من دخل الانفاق في الحلقة الدنيا، او الناتج المحلي الاجمالي، الذي لم ينفق على «س».

باختصار:

ت = الناتج المحلي الاجمالي محسوبا على اساس منهج المنتجات ناقص س

م = الناتج المحلي الاجمالي محسوبا على اساس منهج الكسب ناقص س

لكن الحلقتين تعطيان القياس ذاته من الناتج المحلي الاجمالي. وبالتالي يكون لدينا:

ت = م : متطابقة الادخار المحسوب والاستثمار المحسوب

تلك هي أبسط الحالات. وسوف تكتمل مهمتنا حين ندخل قطاعات الأعمال، والحكومة، وصافي الصادرات في الصورة.

ولأغراض هذا البحث، سيشمل مجموع اجمالي الاستثمار القومي (أق) اجمالي الاستثمارات المحلية «ت»، وصافي الاستثمارات الاجنبية «ص». لكن اجمالي المدخرات «م» يجب أن يقسم الى ثلاث فئات مختلفة: (١) المدخرات الشخصية (م ش)، المأخوذة من دخل الانفاق؛ (٢) اجمالي مدخرات الأعمال (أ م أ)، والتي هي استهلاك الأصول الراسمالية زائد أية مكاسب تحتفظ بها المؤسسة؛ (٣) فائض الحكومة (ف ح)، والذي يمثل الزيادة في ايرادات الضرائب عما تنفقه الحكومة على السلع والخدمات والتحويلات. ويجب الآن أن نكتب متطابقة الادخار والاستثمار القوميان، «م» و «أ ق» بحيث تشمل المكونات الثلاثة للمدخرات (م):

أق = م ش + أ م أ + ف ح = مجموع المدخرات

فإن لم يكن هناك مدخرات، فان هذه المطابقة تهبط الى:

ت + ص = م ش + ف ح

أو

الاستثمارات المحلية زائد صافي الصادرات تساوي المدخرات الشخصية زائد فائض الميزانية (٦).

يمكننا اختصار هذه العلاقات كالتالي:

الادخار القومي يساوي دائماً الاستثمار القومي. مكونات الاستثمار هي الاستثمارات المحلية في المنشآت، والمعدات، والبضائع المخزونة، والاستثمار في الخارج. ومصادر الادخار هي، المدخرات الشخصية، والارباح التي تحتفظ بها قطاعات الاعمال، واستهلاك الاصول الراسمالية، ومدخرات الحكومة (اي، فائض الموازنة الحكومية). وتصح هذه المطابقة سواء كان الاقتصاد يمر في فترة هدوء، او يسير نحو الركود، او في طفرة زمن

---

(٦) يمكن اشتقاق هذه المتطابقة الاساسية باستذكار تعريفات الناتج المحلي الاجمالي والادخار. فالمتطابقة الاساسية للناتج المحلي الاجمالي من ناحية الانتاج هي

أ ن م = س + ت + ح + ص

لكن اجمالي الاستثمارات القومية تعرف على انها أ ق = ت + ص، لذلك فان الجانب الانتاجي يمكن كتابته كالتالي

أ ن م = س + أ ق + ح

ثم ننتقل الى تجزئة أ ن م من زاوية الكسب والتكلفة:

أ ن م = د أ + أ م أ + ضر - تح

حيث ضر = الضرائب، تح = التحويلات، تذكر ان د أ = س + م ت فيكون لدينا

أ ن م = س + (م ش + أ م أ) + (ضر - تح - ح) + ح

= س + أ ق + ح

ولأن ف ح = ضر - تح - ح، فإن في وسعنا شطب س مع ح للحصول على تطابق المدخرات والاستثمارات:

أ ق = م ش + أ م أ + ف ح

ثمة متطابقة أخيرة مفيدة يمكن اشتقاقها بافتراض أنه ليس هناك مدخرات لقطاعات الاعمال فيكون لدينا

ت + ص = م ش + ف ح

وهذا يعني أن الاستثمارات المحلية زائد صافي الصادرات تساوي المدخرات الشخصية زائد فائض الميزانية.

الحرب.

من «أ ن م» الى صافي الرفاهية الاقتصادية (ص ر أ)

المدافعون عن النظام الاجتماعي والاقتصادي القائم يجادلون بأن المبادرة الحرة قد انتجت نمواً في الناتج الحقيقي لم يشهده التاريخ البشري من قبل. ويقول المعجبون باقتصاد السوق، «انظر، كيف نما ناتجنا المحلي الاجمالي». لكن الاعتماد على هذه المقاييس تسبب في حدوث آثار عكسية. ويشكو المنتقدون من أن الناتج المحلي الاجمالي يمثل مبالغة في مادية مجتمع كرس نفسه لانتاج ما لا نهاية له من السلع التي لا فائدة منها. وكما يقول أحد كارهي هذا النظام، «لا تحدثني عن كل انتاجك وكل دولاراتك، وعن ناتجك المحلي الاجمالي. بالنسبة إلي، الناتج المحلي الاجمالي يمثل اجمالي التلوث المحلي! »

فبماذا يجب أن نفكر؟ اليس صحيحاً ان الناتج المحلي الاجمالي يشمل مشتريات الحكومة من القنابل والصواريخ، والرواتب المدفوعة لحراس السجون؟ الا يؤدي تصاعد الجريمة الى زيادة مبيع أجهزة الانذار المركبة في المنازل، والتي تضاف الى الناتج المحلي الاجمالي؟ ألا يظهر قطع الاشجار الحرجية الضخمة من فصيلة «الجبارة»، والتي لا يمكن تعويضها كناتج ايجابي في حساباتنا القومية؟ ألم تجعل الاقتصاديات الحديثة من كمية الانتاج صنماً مقدساً على حساب نوعية الحياة ؟

في السنوات الاخيرة، بدأ علماء الاقتصاد في تطوير «حسابات قومية مع اضافات» تصحح العيوب الرئيسية في الأرقام القياسية للناتج المحلي الاجمالي والتي تعكس بشكل أفضل الاشباع الحقيقي المستفاد من منتجات اقتصادنا.

صافي الرفاهية الاقتصادية

أحد أقدم المناهج التي شاركت في تطوير مقياس ذي معنى اشمل لمخرجاتنا القومية يدعى **صافي الرفاهية الاقتصادية** (**net economic welfare**) او «ص ر أ»، وهو يرتكز على الناتج المحلي الاجمالي لكنه يجري تغييرين رئيسيين [7]. أولا، يستبعد صافي الرفاهية الاقتصادية الكثير من مكونات الناتج المحلي الاجمالي التي لا تساهم في رفاهية الافراد؛ وثانياً، بعض مواد الاستهلاك الرئيسية التي جرى حذفها من الناتج المحلي الاجمالي قد شملت في صافي الرفاهية الاقتصادية.

صافي الرفاهية الاقتصادية هو مقياس معدل لمجموع الناتج القومي والذي لا يضم سوى بنود الاستهلاك والاستثمار التي تساهم بشكل مباشر في الرفاهية الاقتصادية.

وسوف نشرح العناصر الرئيسية لصافي الرفاهية الاقتصادية فيما تبقى من هذا الفصل.

اضافات: قيمة وقت الفراغ. افرض أنك قررت، بعد أن أصبحت أيسر حالاً، أن تعمل عدداً أقل من الساعات (لتشبع حاجاتك النفسية من أوقات الفراغ علاوة على السلع والخدمات). عندها يهبط قياس الناتج المحلي الاجمالي رغم أن رفاهيتك تزداد. لذلك، وكي نأخذ في الحساب الاشباع النفسي من اوقات الفراغ فيجب اجراء تصحيح موجب يضاف الى الناتج المحلي الاجمالي للحصول على صافي الرفاهية الاقتصادية.

خذ في حسابك أيضاً الأعمال التي تقوم بها بنفسك في المنزل – مثل طبخ الوجبات، او زراعة الطماطم، او تدريس الأبناء. فنظراً – لان القيمة المضافة لهذه الاعمال لا تباع ولا تشترى في الأسواق، فإنها لا تدخل في السلع والخدمات الداخلة في حساب الناتج المحلي الاجمالي – لا في الحلقة العليا ولا الحلقة السفلى. وتقدير صافي الرفاهية الاقتصادية لا بد أن يشمل مثل هذه الأنشطة التي تقوم بها بنفسك.

اضافات: الاقتصاد السري. في السنوات القليلة الماضية، جادل العديد من الكتاب بأن هناك تصاعداً سريعاً في نمو الاقتصاد السري، الذي يغطي تشكيلة واسعة من الأنشطة غير المبلغ عنها للحكومة. وهي تشمل أنشطة مثل القمار، والبغاء، وتجارة المخدرات، والعمل الذي يقوم به المهاجرون غير الشرعيين، ومقايضة الخدمات، وتضخيم حسابات النفقات، والتهريب، وسحب النقود خلسة من آلة تسجيل النقد، او حتى زراعة وتربية المواد الغذائية في البيت. ويوحي بعض المراقبين بأن اللوائح التنظيمية الحكومية، والضرائب المرتفعة قد رفعت المخرجات السرية لتصل الى حوالي ثلث الناتج المحلي الاجمالي.

دافع معظم الأنشطة السرية، هو الرغبة في تقليل ما يدفع من ضرائب، او تجنب الرقابة او العقوبات الحكومية. فحين يحذف تجار المخدرات مبيعات الماريجوانا من بيانات دخلهم، فهم لا يفعلون ذلك لخفض ما يدفعونه من ضرائب، بل للتستر على نشاط غير مشروع. وبعكس ذلك، حين يستأجر شخص ما مربية، بدوام كامل للعناية باطفاله، ويفشل في دفع ضريبة الضمان الاجتماعي، فإنه يفعل ذلك لخفض الضرائب، او تجنب مغبة ملء الاستمارات، نظراً لأن النشاط بحد ذاته مشروع تماماً.

ليست جميع الأنشطة السرية جزءاً من الناتج المحلي الاجمالي. فالمحاسبون القوميون يستثنون، بشكل عام، الانشطة غير المشروعة من قياس الناتج القومي (فهي من وجهة نظر اجماع

---

(٧) البحث هنا مقتبس عن كتاب نوردهاوس وجيمس توبن، «هل انقضى زمن التنمية؟» في الحلقة الدراسة السنوية الخامسة (المكتب القومي للبحوث الاقتصادية، مطبعة جامعة كولومبيا، نيويورك، ١٩٧٢) وقد جرت محاولات أخرى لتطوير حسابات تدمج الاضرار التي تلحق بالبيئة، ورأس مال الحكومة، واستنزاف الموارد الطبيعية قام بها علماء اقتصاد البيئة وبعض الحكومات الاوروبية. وقد طور روبرت ايزنر قياسات شاملة للدخل والمخرجات في «نظام حسابات مجموع الدخل» [انظر روبرت ايزنر، «نظام حسابات مجموع الدخل» (مطبعة جامعة شيكاغو، شيكاغو، ١٩٨٩).

المجتمع «مساوىء» وليست «محاسن»). فتجارة ضخمة بالكوكايين لن تدخل في ناتجهم المحلي الاجمالي، او صافي رفاهيتهم الاقتصادية. وأيضاً، اذا باع أحد جامعي التحف الفنية لوحة لبيكاسو في زيوريخ، ولم يبلغ عن الكسب المالي الذي حققه، فهذا دخل خاضع للضريبة لكنه لا يدخل في حسابات الناتج المحلي الاجمالي، لأن اللوحة قد انتجت قبل عدة عقود.

ماذا عن الأنشطة السرية القانونية: مثل أنشطة النجارين، والاطباء، والمربيات، والمزارعين، مثلاً، الذين ينتجون سلعاً وخدمات قيمة، لكنهم لا يبلغون الحكومة عن دخلهم؟ ربما كان أصدق التقديرات هو تقدير مكتب «خدمة الايرادات الداخلية»، الذي أجرى تدقيقات مكثفة لحسابات الافراد. وبناء على تلك المراجعات قدر مكتب «خدمة الايرادات الداخلية» ان ما بين ٤ الى ٨ بالمئة من الدخل لم يتم الابلاغ عنه في أواسط السبعينات.

ثمة نقطتان جديرتان بالملاحظة بالنسبة لتقدير حجم النشاط السري. أولاً، ليس هناك دليل مؤكد على أن حجم الاقتصاد السري يتنامى، رغم أن بعض علماء الاقتصاد قد كشفوا تنامياً سريعاً لهذا الاقتصاد من ملاحظة زيادة في اوراق النقد من فئة ١٠٠ دولار المتداولة. ثانياً، تجري وزارة التجارة تقديرات لحجم الدخل غير المبلغ عنه يعتمد على الاستطلاعات وعلى جانب المنتجات من دورة التدفق الدائري للدخل. فالدخل غير المبلغ عنه الذي اختزله مالك مطعم، سيظهر في استطلاعات المستهلك عن نفقات المطاعم. وقد توصلت مراجعة دقيقة لهذا المجال – اجرته وزارة التجارة – أن من غير المحتمل ان يزيد الخفض في الابلاغ عن ١ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي [(٨)].

نواقص: الاضرار البيئية. في بعض الاحيان يحصي الناتج المحلي الاجمالي «المحاسن» المنتجة لكنها يتجاهل «المساوىء». مثلاً، افرض ان سكان «سبوربيا» يشترون ١٠ ملايين كيلوات / ساعة من الكهرباء لتبريد منازلهم، ويدفعون «لشركة المنفعة» ١٠ سنتات ثمناً لكل كيلوات / ساعة. ويغطي مبلغ المليون دولار المدفوع تكاليف الايدي العاملة، وتكاليف تشغيل الاجهزة والآلات، والوقود. لكن إفرض أن الشركة تلحق الضرر بالحي بالكبريت الناتج عن حرق الوقود لانتاج الكهرباء. وهي لا تتحمل أية تكاليف مالية مقابل هذا المؤثر الخارجي. لذلك يجب ان لا يتضمن قياسنا للمخرجات جمع قيمة الكهرباء فقط (وهو ما يفعله الناتج المحلي الاجمالي) بل يطرح أيضاً الأضرار البيئية الناتجة عن التلوث (وهو ما لا يفعله الناتج المحلي الاجمالي) [(٩)].

لاستكمال مثالنا، افرض أنه إضافة الى دفع ١٠ سنتات من التكلفة المباشرة، كان الحي المجاور يعاني من ضرر بيئي مقداره ١ سنت عن كل كيلوات / ساعة. تلك هي قيمة التلوث (على الأشجار، وأسماك السلمون، والجداول، والناس) لا تدفعها «شركة المنفعة». فيكون مجموع تكلفة «المؤثرات الخارجية» ١٠٠ الف دولار. ولتصحيح هذه التكاليف غير الظاهرة، وتكوين صافي الرفاهية الاقتصادية، فإن علينا خصم ١٠٠ الف دولار من «مساوىء التلوث» من المليون دولار الناتجة من «محاسن الكهرباء».

لقد بدأ علماء الاقتصاد منذ عهد قريب، المهمة الصعبة لوضع مقاييس للناتج القومي تصحح الناتج المحلي الاجمالي، بأن تأخذ في حسابها مسائل التلوث، والاكتظاظ، واستنزاف الموارد الطبيعية، وغير ذلك من العيوب. وتوحي الدراسات الأولية بأن صافي الرفاهية الاقتصادية، تنمو بشكل ابطأ من نمو الناتج المحلي الاجمالي. وقد يكون تجنب هذا الاختلاف غير ممكن في عالم يتزايد فيه السكان والاكتظاظ، ويطغى فيه تدخل البشر أحياناً على استيعاب الطبيعة للنفايات البشرية.

المحاسبة الخضراء

ابتداء من العام ١٩٩٤ كشفت وزارة التجارة الامريكية النقاب عن دعمها للحسابات القومية، باضافة «الحسابات البيئية» (وتدعى في بعض الاحيان «الحسابات الخضراء») والتي ستقدر مساهمة الموارد الطبيعية والبيئية في الدخل القومي. وكانت الخطوة الأولى تطوير حسابات لقياس مدى مساهمة الثروات الجوفية مثل النفط، والغاز، والفحم [(١٠)].

ويقول منتقدو الأنشطة المؤذية للبيئة إن طرق التبذير الامريكية تبدد رأسمالنا الطبيعي الثمين. فاجأت نتائج أول مقال عن الحسابات الخضراء الكثيرين. وقد أخذت التقديرات في حسابها أن الاكتشافات تضيف الى الاحتياطي الثابت الذي نملكه من راس المال الطبيعي، في حين أن استخراج هذه الاحتياطيات ينقصها او يستنزفها. الحقيقة أن هذين النشاطين يلغي كل منهما الآخر. وصافي تأثير الاكتشاف والاستنزاف خلال الفترة ما بين ١٩٥٨ الى ١٩٩١ تراوح مابين ناقص ٢ بليون دولار وزائد بليون دولار، ويعتمد ذلك على الطريقة، مقارنة مع متوسط ناتج محلي اجمالي خلال تلك الفترة مقداره ٣٥٠٠ بليون دولار (جميع الارقام وفق أسعار ١٩٨٧).

المرحلة الثانية لجهود وزارة التجارة الامريكية هي البحث ف الموارد المتجددة مثل التربة، والغابات، ثم الانتقال الى الأصول

---

(٨) انظر كارول ا س. كارسون، «الاقتصاد السري»: مقدمة، «مجلة استطلاع الأعمال الحالية» (أيار ١٩٨٤) الصفحات ٢١ – ٣٧، (تموز ١٩٨٤) الصفحات ١٠٦ – ١١٧.

(٩) لماذا لا تدخل تكاليف التلوث في اجمالي الناتج المحلي؟ تحذف لان لا احد يشتري او يبيع الاضرار الناجمة عن اطلاق الكبريت. تذكر نقاشنا عن المؤثرات الخارجية في الفصل ٣

(10) See "Survey of Current Business", April 1994

البيئية الأخرى مثل الماء والهواء والحيوانات البرية. ويتابع علماء الاقتصاد والبيئة هذه التطورات الجديدة المثيرة بكل حرص وانتباه.

بعد ان راجعنا قياسات الناتج القومي وحللنا عيوب الناتج المحلي الاجمالي، فما الذي يجب أن نختتم به حديثنا عن مدى ملائمة حساباتنا القومية كمقياس للرفاه الاقتصادي؟ الجواب بينته بشكل مناسب مراجعة لارثر اوكن:

ليس مفاجئاً ان لا يضمن الازدهار القومي السعادة للمجتمع، أكثر مما يضمن الازدهار الشخصي السعادة للأسرة. فليس ثمة نمو في الناتج المحلي الاجمالي يمكن أن يوازي التوتر الناشيء عن حرب فاشلة لا تحظى بأية شعبية، ومواجهة طويلة مع الضمير فات أوانها حول الظلم العرقي، والتفجر البركاني للعادات الجنسية، وتأكيد لم يسبق له مثيل لاستقلال الشبان الصغار. ومع ذلك، فإن الازهار ... هو شرط مسبق لنجاحنا في تحقيق طموحاتنا [11]

ملــخص

١ - الناتج المحلي الاجمالي (أ ن م) هو أكثر المقاييس شمولاً لما تنتجه دولة من سلع وخدمات. وهو يشمل القيمة النقدية للاستهلاك (س)، واجمالي الاستثمار المحلي الخاص (ت)، ومشتريات الحكومة من السلع والخدمات (ح)، وصافي الصادرات (ص) المنتجة داخل دولة ما خلال السنة. تذكر المعادلة:

أ ن م = س + ت + ح + ص

وتبسّط هذه المعادلة أحياناً بجمع الاستثمار المحلي مع صافي الصادرات في مجموع اجمالي الاستثمار القومي (أ ق)

أ ن م = س + أ ق + ح

٢ - بفضل الطريقة التي نعرف فيها الربح المتبقي، يمكننا أن نضاهي الحلقة العليا، قياس تدفق المنتجات من الناتج القومي الاجمالي مع الحلقة السفلي، قياس تدفق التكلفة، كما هو مبين في الشكل ٢٢ - ١. ويستخدم منهج تدفق التكلفة دخل عوامل الانتاج ويحسب بدقة القيمة المضافة لإزالة ازدواجية احتساب المنتجات الوسيطة. وبعد جمع جميع الأجور، والفوائد، والايجارات، واستهلاك الأصول، والدخل من الأرباح (قبل الضريبة)، فإن منهج تدفق التكاليف يضيف الى هذا المجموع جميع تكاليف الضريبة غير المباشرة على الأعمال. ولا يشمل الناتج المحلي الاجمالي اطلاقاً بنود التحويلات، مثل الفائدة على سندات الحكومة او مقبوضات دفعات الرفاه الاجتماعي.

٣ - باستخدام الرقم القياسي للاسعار، يمكننا «تثبيط قيمة» الناتج المحلي الاجمالي الإسمي («أ ن م » بالاسعار الجارية) للوصول الى مقياس ادق هو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي («أ ن م» معبر عنه بالقيمة النقدية لقوة الشراء في سنة أساس). واستخدام الرقم القياسي للاسعار هذا يصحح المقياس المطاطي المفروض بسبب تغير مستويات الأسعار.

٤ - يكون صافي الاستثمار موجباً حين تنتج الأمة سلعاً انتاجية أكثر مما يضيع على شكل استهلاك للأصول. وحيث أن من الصعب تقدير استهلاك الأصول بدقة، فإن الاحصائيين يثقون أكثر بمقاييسهم لاجمالي الاستثمارات أكثر من صافي الاستثمارات.

٥ - الدخل القومي ودخل الانفاق هما مقياسان رسميان إضافيان. دخل الانفاق (د أ) هو ما بقي لدى الناس - بعد دفع جميع الضرائب، ومدخرات الشركات من الأرباح غير الموزعة، وتعديل الدخل بالدفعات التحويلية - لانفاقه على الاستهلاك او الادخار.

٦ - باستخدام قواعد الحسابات القومية، فإن الادخار المحسوب يجب أن يساوي بالضبط الاستثمار المحسوب. ويمكن رؤية ذلك بسهولة في اقتصاد مفترض ليس فيه سوى الأسر. أما في اقتصاد كامل فإن «المدخرات الشخصية وفائض الحكومة تساويَ الاستثمارات المحلية زائد صافي الاستثمارات الاجنبية». المتطابقة ما بين الادخار والاستثمار هي أن : المدخرات يجب أن تساوي الاستثمارات سواء كان الاقتصاد في حالة طفرة او ركود، او حرب او سلام. فهي نتيجة لتعريفات حسابات الدخل القومي.

٧ - الناتج المحلي الاجمالي او حتى الناتج المحلي الصافي هما مقياسان غير كاملين للرفاهية الاقتصادية الحقيقية. وثمة منهج بديل هو صافي الرفاهية الاقتصادية (ص ر أ) وحساب «ص ر أ» يضيف الى الناتج المحلي الاجمالي بنوداً معينة - مثل قيمة وقت الفراغ، والخدمات المنزلية، والأنشطة التي تقوم بها بنفسك. ويطرح من الناتج المحلي الاجمالي أشياء مثل تكاليف لم تدفع عن التلوث وغيرها من منغصات الحياة العصرية.

(١١) «السياسة الاقتصادية للازدهار» (نورتون، نيويورك، ١٩٧٠) صفحة ١٢٤

مفاهيم للمراجعة

- الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي والاسمي
- مثبط الناتج المحلي الاجمالي
- أ ن م = س + ت + ح + ص
- أ ن م = س + أ ق + ح
- صافي الاستثمار = اجمالي الاستثمار - استهلاك الاصول الراسمالية

- «أ ن م» من وجهتي نظر متساويتين: المنتجات (الحلقة العليا) والمكاسب (الحلقة السفلى)
- السلع الوسيطة، القيمة المضافة
- ص ن أ = أ ن م - استهلاك الأصول
- تحويلات الحكومة

- دخل الانفاق (د أ)
- أ ق = م
- ت + ص = م ش + ف ح
- ص ر أ = أ ن م - استهلاك الاصول الراسمالية + وقت الفراغ والنشاط السري - التلوث والمنغصات.

اسئلة للمناقشة

١ - عرف ما يلي بدقة واعط مثالاً عن كل واحد منها:
أ - الاستهلاك
ب - الاستثمار المحلي الاجمالي الخاص
جـ - مشتريات الحكومة من سلعة ما (كجزء من الناتج المحلي الاجمالي)
د - دفعات الحكومة التحويلية (ليست جزءاً من الناتج المحلي الاجمالي)
هـ - الصادرات

٢ - يقول منتقدو الحسابات الاقتصادية «لا يمكنك جمع التفاح والبرتقال». بين عن طريق استخدام الأسعار أن في وسعنا القيام بذلك في تنظيم الناتج الاجمالي.

٣ - خذ في الاعتبار البيانات التالية: الناتج المحلي الاجمالي الاسمي للعام ١٩٩٠ كان ٥٥٤٦ بليون دولار، مقارنة مع ٥٢٥١ بليون دولار للعام ١٩٨٩. وفي العام ١٩٩٠كان مثبط الناتج المحلي الاجمالي ١١٣.٣، مقارنة مع ١٠٨.٥ في العام ١٩٨٩. وكان مثبط الناتج المحلي الاجمالي ١٠٠ في العام ١٩٨٧.

إحسب الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي للعامين ١٩٨٩ و ١٩٩٠ بأسعار ١٩٨٧. إحسب معدلات نمو «أ ن م» الإسمية والحقيقية، ما هو معدل التضخم (مقاساً بمثبط الناتج المحلي الاجمالي).

٤ - ينتج روبنسون كروزو من منتجات الحلقة العليا ما قيمته ١٠٠٠ دولار، ويدفع ٧٥٠ دولاراً أجور، و ١٢٥ دولاراً فائدة، و ٧٥ دولاراً إيجار. فكم يجب أن يكون ربحه؟ اذا كان ثلاثة أرباع ما ينتجه كروزو يذهب للاستهلاك، والباقي يستثمر، إحسب الناتج المحلي الاجمالي لبلد كروزو حسب منهج المنتجات ومنهج الدخل وبين كيف يمكن أن يتساويا تماماً.

٥ - فيما يلي بعض المسائل التي تحتاج الى تفكير. هل يمكنك معرفة السبب في عدم احتساب الأعمال التالية في الناتج المحلي الاجمالي للولايات المتحدة؟
أ - الوجبات المنزلية التي يعدها طباخ ماهر
ب - شراء قطعة من الأرض
جـ - شراء لوحة أصلية لرامبرانت
د - القيمة التي أحصل عليها في العام ١٩٩٥ من تشغيل اسطوانة لمادونا من العام ١٩٩٠
هـ - الضرر الذي يلحقه التلوث بالمنازل والمحاصيل بسبب الكبريت الذي تطلقه محطات توليد الكهرباء.
و - الارباح التي تجنيها شركة «أي بي ام» مما تنتجه في مصنع انجليزي.

٦ - مع أخذ البنود المدرجة في السؤال ٥. حلل كيف تجب معالجة كل بند منها في صافي الرفاهية الاقتصادية للولايات المتحدة.

٧ - مع أخذ بلاد «اجروفيا» في الاعتبار التي ناقشنا ناتجها المحلي الاجمالي في «المثال العددي» من هذا الفصل، نظم مجموعة من الحسابات القومية مثل تلك التي في الجدول ٢٢ - ٦ مفترضاً أن تكلفة بوشل القمح هي ٥ دولارات، وليس هناك استهلاك للأصول، والأجور تساوي ثلاثة أرباع الناتج القومي، وتستخدم الضرائب غير المباشرة على الأعمال في تمويل انفاق الحكومة، وميزان الدخل يذهب كدخل للمزارعين عن إيجار الأرض.

الفصل ٢٣

الاستهلاك والاستثمار

ان بين الكأس والشفة مزالق كثيرة

القائل مجهول

لفهم الحياة الاقتصادية، يتوجب علينا فهم القوى الكامنة خلف الاستهلاك والاستثمار. فمع ارتفاع الدخل، تزداد رغبة الناس في شراء السلع والخدمات التي تحسن من مستوى معيشتهم اليوم (ملابس أفضل، وسيارة أجمل، وبيت أكبر). وفي الوقت نفسه، ترغب قطاعات الأعمال في الإفادة من الفرص المربحة بالاستثمار للمستقبل (مصانع أكبر، ومنتجات أحدث، وتدريب أفضل للعمال).

ويلعب التفاعل ما بين الاستهلاك اليوم والاستثمار للمستقبل دوراً رئيسياً في تقرير الثروة الاقتصادية الكلية لأمة ما، فحين ينمو الانفاق على الاستثمار والاستهلاك بسرعة، على المدى القصير، يرتفع عادة الناتج والعمالة أيضاً. وحين تضعف ثقة قطاعات الأعمال، أو يتداعى السوق المالي – كما حدث خلال عقد الثلاثينات وفي أوائل الثمانينات – يتراجع الاستثمار، ويهبط الطلب الاجمالي، ويسقط الاقتصاد في الركود او حتى الكساد.

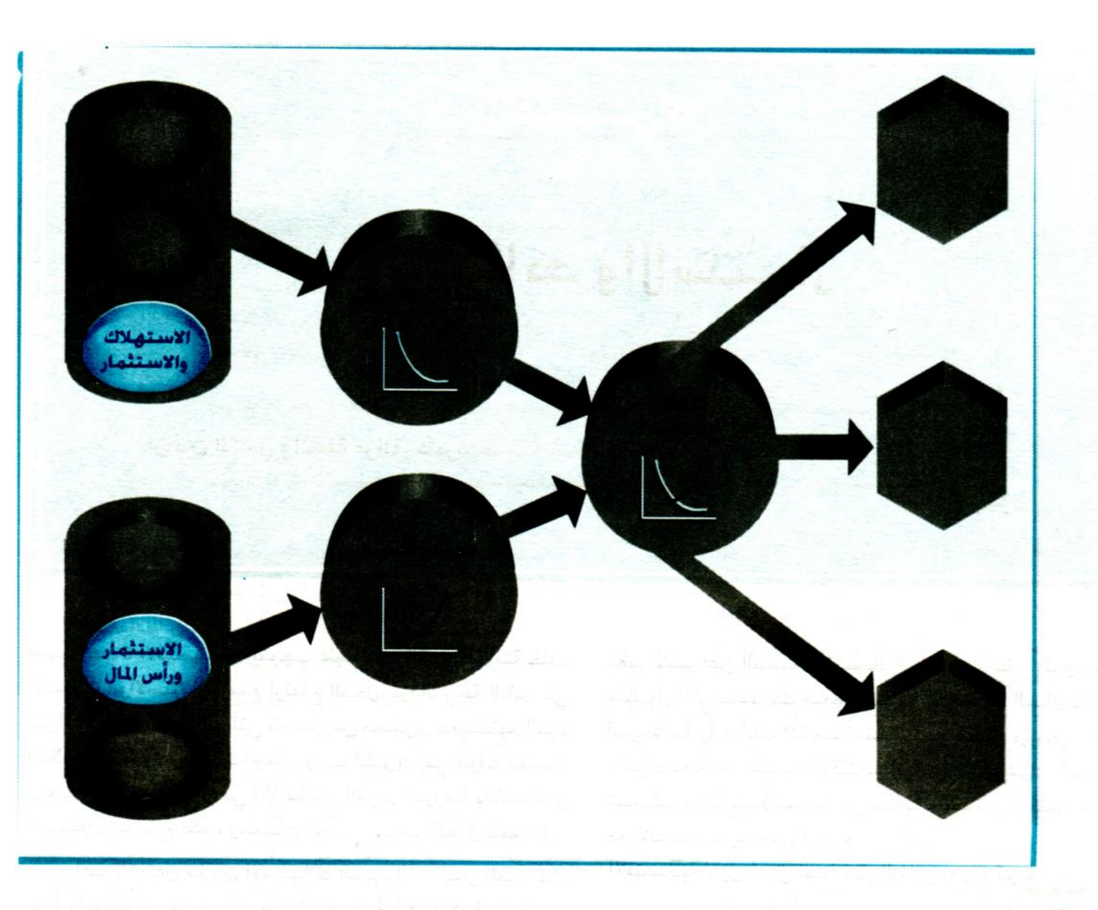
أما تقسيم الناتج القومي ما بين الاستهلاك والاستثمار فله تأثير كبير عن التنمية الاقتصادية والازدهار على المدى الطويل، فالدول التي تستهلك معظم دخلها، كما هو الحال بالنسبة لبريطانيا والولايات المتحدة، تستثمر القليل وتبدي معدلات متواضعة من التنمية الاقتصادية. وخلافاً لذلك، الدول التي تستهلك جزءاً قليلاً نسبياً من دخلها وتستثمر الكثير. فإن لها معدلات نمو سريعة في المخرجات والانتاجية – مثال ذلك «المعجزة الاقتصادية لدول شرق اسيا مثل اليابان وهونغ كونغ.

وحيث أن الاستثمار والاستهلاك يحظيان بأهمية كبيرة في موضوع الاقتصاد الكلي، فقد كرسنا هذا الفصل لبحث القوى المؤثرة على هذين المكونين الرئيسيين من الناتج القومي. ويبين الشكل ٢٣ – ١ كيف أن تحليلات هذا الفصل تناسب مجمل بنية الاقتصاد الكلي. فما إن نستكمل مطالعتنا للاستهلاك والاستثمار، حتى يصبح في وسعنا استخدام معارفنا – في الفصل الذي يلي – لمساعدتنا في فهم محددات الطلب الاجمالي.

أ الاستهلاك والادخار

نبدأ نقاشنا بتحليل السلوك الاستهلاكي والادخاري، وندرس أولاً أنماط الانفاق الفردي ثم نلتفت الى سلوك الاستهلاك الاجمالي. ذكرنا في الفصل ٢٢ أن استهلاك الأسرة هو الانفاق على السلع والخدمات النهائية التي تشترى للاشباع الذي نحصل عليه منها أو للحاجة التي تلبى من استعمالها. أما المدخرات فهي ذلك الجزء من دخل الانفاق الذي لم ينفق على الاستهلاك.

الاستهلاك هو أكبر مكونات الناتج المحلي الاجمالي، ويشكل ٦٦ بالمئة من مجموع الانفاق خلال العقد الماضي. فما هي عناصر الاستهلاك الرئيسية؟ من بين أهم فئات الاستهلاك: الاسكان، والسيارات، والطعام، والرعاية الصحية. ويعرض الجدول ٢٣ – ١ العناصر الرئيسية موزعة على ثلاث فئات من السلع المتينة، والسلع غير المتينة، والخدمات. والبنود بحد ذاتها مألوفة، لكن أهميتها النسبية، وخاصة ازدياد أهمية الخدمات، تستحق وقفة للدراسة.



الشكل ٢٣ - ١. ما هي القوى الرئيسية المؤثرة في الاستهلاك والاستثمار؟
يحلل هذا الفصل إثنين من المكونات الرئيسية للناتج المحلي الاجمالي: الاستهلاك والاستثمار. سنرى في الفصول التالية أنها تؤثر على الطلب الاجمالي والعرض الاجمالي.

أنماط نفقات الميزانية

كيف تختلف أنماط الانفاق على الاستهلاك لدى مختلف الأسر في الولايات المتحدة؟ لا نجد عائلتين تصرفان دخل الانفاق المتاح لهما بالطريقة ذاتها بالضبط. ومع ذلك تبين الاحصاءات أن هناك نسقاً يمكن التنبؤ به لطريقة توزيع الناس لنفقاتهم ما بين المأكل، والملبس، وغير ذلك من أبواب الإنفاق. وقد بينت آلاف التحقيقات حول أنماط إنفاق ميزانية الأسرة توافقاً ملحوظاً في أنماط السلوك النوعية بشكل عام [1]. والشكل ٢٣ – ٢ يوضح ذلك. فالعائلات الفقيرة مضطرة لان تنفق معظم دخلها على ضروريات المعيشة: المأكل والمسكن. ومع تزايد الدخل، يزداد الانفاق على الكثير من المواد الغذائية، فيأكل الناس أكثر ويأكلون طعاماً أفضل. إلا أن هناك حدوداً للمبالغ الإضافية التي يمكن أن ينفقها الناس على الطعام حين يرتفع دخلهم. ونتيجة لذلك تنخفض نسبة ما يكرس للطعام من الإنفاق الكلي مع ارتفاع الدخل.

يزداد الانفاق على الملابس، والاستجمام، والسيارات بنسبة تزيد عن الزيادة في الدخل بعد اقتطاع الضريبة، الى أن يتم الوصول الى مداخيل عالية، فيزداد الانفاق على مواد الترف بنسبة تزيد كثيراً عن نسبة الزيادة في الدخل. أخيراً، حين ننظر الى العائلات نلاحظ أن الإدخار يرتفع بسرعة كبيرة مع ازدياد الدخل. فالادخار هو أعظم ترف على الاطلاق.

(١) يطلق على أنماط الإنفاق المبينة في الشكل ٢٣ – ٢ اسم «قوانين انجلز» نسبة الى أحد أحصائيي القرن التاسع عشر البروسيين، ارنست انجلز. ويتغير سلوك الانفاق الاستهلاكي المتوسط بشكل منتظم مع تغير الدخل. لكن السلوك المتوسط لا يروي الحكاية كلها. ففي كل مستوى من مستويات الدخل ثمة تشعب كبير في الاستهلاك يتحلق حول المتوسط.

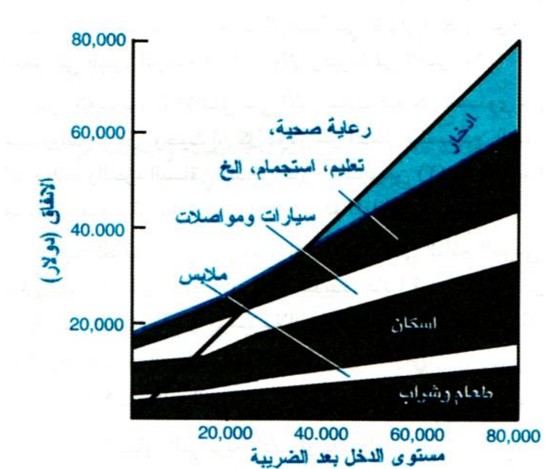
مثال: انماط الاستهلاك . *إن التغيير المتواصل في التكنولوجيا، والدخل، والقوى الاجتماعية يقود، مع مضي الوقت، الى تغييرات كبيرة في أنماط الاستهلاك. في الفترة ما بين ١٩١٧ – ١٩١٩، كانت الأسر الامريكية تنفق معظم دخلها – ٤١ بالمئة كي نكون دقيقين – على الطعام والكحول. بالمقارنة تنفق الأسر الامريكية الآن حوالي ١٩ بالمئة فقط على هذه المواد. فما الذي يكمن خلف هذا الهبوط المذهل؟ بداية نقول، ارتفع الدخل بشكل أسرع بكثير من استهلاك الطعام.*

ولا غرابة في ذلك، حيث إنه إذا تضاعف دخلك فإن من المستبعد أن تضاعف كمية الطعام التي تتناولها. أضف الى ذلك، حلقت الانتاجية في مجال الزراعة عالياً، لذلك ارتفعت أسعار الطعام بشكل أبطأ بكثير من معظم أسعار المواد الاستهلاكية.

وبالمثل، انخفض الانفاق على الكساء من ١٨ بالمئة من دخل الأسرة في بداية هذا القرن الى ٦ بالمئة فقط اليوم. وقد استفاد الامريكيون من ارتفاع الانتاجية في مجال صناعة الملابس.

الشكل ٢٣ – ٢. تبين الميزانيات الاسرية أنماطاً منتظمة من الانفاق

تظهر دراسات العينة التي تشمل الاسر والافراد اهمية دخل الانفاق كمحدد لما ينفق على الاستهلاك. لاحظ هبوط نسبة الإنفاق على الطعام لدى أصحاب الدخل العالي. لاحظ أيضاً أن الادخار يكون سالباً لدى أصحاب الدخل المنخفض لكنه يرتفع الى مستويات ملموسة عند ارتفاع الدخل. [المصدر: وزارة العمل الامريكية، «استطلاع نفقات المستهلك: مقابلات استطلاع ١٩٨٤ (آب ١٩٨٦)، عدلت من قبل المؤلفين حسب اسعار ١٩٩٤].



فئة الاستهلاك		قيمة الفئة ١٩٩٣ (بليون $)	بالمئة من المجموع
سلع متينة		٥٣٨	١٢
سيارات	٢٢٢		
أدوات منزلية	٢١٢		
غيرها	١٠٤		
سلع غير متينة		١,٣٥٠	٣١
طعام	٦٥٨		
ملابس وكساء	٢٣٧		
طاقة	١١٩		
غيرها	٣٣٦		
خدمات		٢٥٠٤	٥٧
سكن	٦٢٨		
أشغال منزلية	٢٥١		
مواصلات	١٧٠		
رعاية طبية	٦٨١		
غيرها	٧٧٣		
مجموع نفقات الاستهلاك الشخصية		٤,٣٩٢	١٠٠

الجدول ٢٣ – ١. مكونات الاستهلاك الرئيسية

يقسم الاستهلاك الى ثلاث فئات: سلع متينة، وسلع غير متينة، وخدمات. وقد أخذ حجم قطاع الخدمات يكبر نظراً لتلبية الحاجات من الطعام، وباتت الصحة، والاستجمام، والتعليم تحظى بحصة أكبر من ميزانية الأسرة.
(المصدر: وزارة التجارة الامريكية).

وانخفضت أسعار الملابس في الفترة الأخيرة مقارنة بأسعار المواد الاستهلاكية الأخرى، لأن العديد من عمليات صناعة الملابس المكلفة باتت تصنع في الدول متدنية الأجور.

فما الذي ينفق الامريكيون مبالغ اكثر عليه؟ أحد البنود الكبيرة هو المواصلات. في الفترة ما بين ١٩١٧ – ١٩١٩ انفق الامريكيون ١ بالمئة فقط من دخلهم على السيارات – لكن بالطبع لم يكن هنري فورد قد باع أول سيارة من «الموديل تي» الا في العام ١٩٠٨. أما اليوم فإن هناك ١,٣ سيارة لكل عائلة امريكية، لذلك لا غرابة أن يذهب ٢٣ بالمئة من الإنفاق على أمور لها علاقة بالمواصلات. ماذا عن الاستجمام والتسلية؟ تنفق العائلات اليوم مبالغ كبيرة على التلفزيونات، والستيريوهات، والفيديوهات، وهي أشياء لم تكن

موجودة قبل ٧٥ عاماً. وقد ساعدت هذه الاختراعات الجديدة على رفع نفقات التسلية من ٣ بالمئة الى ٦ بالمئة من ميزانية الأسرة. الإسكان أيضاً حظي بحصة أكبر من الدخل ٢٠ بالمئة مقارنة مع ١٤ بالمئة في الحقبة السابقة. ويعكس ذلك، جزئياً، نجاح «الحلم الامريكي»: بيت كبير في الضواحي يكلف أكثر من استئجار شقة صغيرة في المدينة.

خلال العقد الماضي، حظيت الرعاية الصحية بأكبر زيادة في الانفاق الشخصي، حيث ارتفع ما يدفعه المستهلك مقابل الرعاية الصحية وما يساهم به صاحب العمل كتأمين صحي ارتفاعاً لم يسبق له مثيل. والكثير من الضجة التي أثيرت حول اصلاح نظام الرعاية الصحية في أوائل التسعينات، كان مبعثها هذا الارتفاع الهائل. إلا أن المفاجيء في الأمر، أن ما ينفقه المستهلكون من جيوبهم مقابل الرعاية الصحية يأخذ النسبة ذاتها من ميزانية الاسرة كما في بدايات هذا القرن.

الاستهلاك، والدخل، والادخار

كما سبق وذكرنا، فإن هناك رباط وثيق بين الدخل، والاستهلاك، والادخار. فما هي العلاقة بينهم بالضبط؟

الفكرة في الحقيقة سهلة. **الادخار** (Saving) هو ذلك الجزء من دخل الانفاق الذي لم يستهلك. أي أن الادخار يساوي الدخل ناقص الاستهلاك. والعلاقة مابين الدخل، والاستهلاك، والادخار بالنسبة للولايات المتحدة مبينة في الجدول ٢٣ – ٢. إبدأ بالدخل الشخصي (المكون من، كما بينا في الفصل ٢٢، الأجور، والفوائد، والايجار، وأرباح الأسهم، والدفعات التحويلية، وما الى ذلك). في العام ١٩٩٢، دُفع ٦٨٢ بليون دولار من الدخل الشخصي، او ١٢.٧ بالمئة، كضرائب شخصية ودفعات غير ضريبية. وهذا يترك مبلغ ٤٧٠٧ بليون دولار كدخل انفاق شخصي. وبلغت نفقات الأسر على الاستهلاك (بما في ذلك الفائدة) ٩٦ بالمئة من دخل الانفاق، او ٤٥١٧ بليون دولار، مما يترك ١٩٠ بليون دولار كمدخرات شخصية. ويبين البند الأخير في الجدول **معدل الادخار الشخصي** (personal saving rate) المهم. وهو يساوي المدخرات الشخصية كنسبة من دخل الانفاق (٤ بالمئة في العام ١٩٩٣).

بينت الدراسات الاقتصادية أن الدخل هو المحدد الأول للاستهلاك والادخار. فالأغنياء يدخرون أكثر من الفقراء، سواء بشكل مطلق او كنسبة من الدخل. ولا يستطيع الفقراء جداً الادخار مطلقاً. وهم يميلون الى الانفاق زيادة على دخلهم عن طريق الاقتراض او السحب مما يملكونه. أي أنهم ينفقون أكثر مما يكسبون بالسحب مما ادخروه او الغرق أكثر فأكثر في الديون.

البند	المبلغ، ١٩٩٣ (بليون دولار)
الدخل الشخصي	**٥.٣٨٨**
ناقص: الضريبة الشخصية	
والدفعات غير الضريبية	٦٨٢
يساوي: دخل الانفاق الشخصي	**٤.٧٠٧**
ناقص: النفقات الشخصية	
الاستهلاك والفائدة	٤.٥١٧
يساوي: المدخرات الشخصية	**١٩٠**
مذكرة: الادخار كنسبة مئوية	
من دخل الانفاق الشخصي.	**٤ر–**

الجدول ٢٣ - ٢. الادخار يساوي دخل الانفاق ناقص الاستهلاك

(المصدر: وزارة التجارة الامريكية)

يشتمل الجدول ٢٣ –٣ على بيانات توضيحية عن دخل الانفاق، والادخار، والاستهلاك مأخوذة من دراسات عن ميزانية الأسر الأمريكية. ويبين العمود الأول سبع مستويات مختلفة من دخل الانفاق. ويشير العمود (٢) الى الادخار عند كل مستوى من مستويات الدخل، ويشير العمود الثالث الى الانفاق على الاستهلاك عند كل مستوى من مستويات الدخل.

تأتي «نقطة التعادل» – حيث لا تدخر الأسر الممثلة في الجدول ولا تنفق زيادة عن دخلها بل تنفق دخلها كله – عند النقطة ٢٥ الف دولار. تحت نقطة التعادل هذه، لنقل عند حدّ ٢٤ الف دولار، تستهلك الأسر في الحقيقة أكثر من دخلها؛ ويكون لديها ادخار سالب (dissave) (انظر البند – ١١٠ دولار). وفوق مستوى الدخل الذي يزيد عن ٢٥ الف دولار تبدأ في اظهار ادخار موجب. [انظر الى البنود الموجبة + ١٥٠ دولار وغيرها في العمود (٢)].

يبين العمود (٣) الانفاق على الاستهلاك عند كل مستوى من مستويات الدخل. وحيث إن كل دولار من الدخل مقسم بين الجزء المستهلك، والجزء الباقي المدخر، فان العمودين (٢) و (٣) ليسا مستقلين، فيجب أن يطابق مجموعهما الرقم المقابل في العمود (١).

ولفهم الطريقة التي يؤثر فيها الاستهلاك على الناتج القومي، فإن علينا ادخال بعض الأدوات الجديدة. علينا أن نفهم كم من الدولارات الاضافية من الاستهلاك والادخار، استحثت من كل دولار إضافي من الدخل. وهذه العلاقة مبينة بالتالي:

– دالة الاستهلاك، التي تربط الاستهلاك بالدخل، وتوأمتها،

– دالة الادخار، التي تربط الادخار بالدخل.

	(١) دخل الانفاق $	(٢) صافي الادخار (+) عدم الادخار (-) $	(٣) الاستهلاك $
أ	٢٤,٠٠٠	- ١١٠	٢٤,١١٠
ب	**٢٥,٠٠٠**	**٠**	**٢٥,٠٠٠**
جـ	٢٦,٠٠٠	+ ١٥٠	٢٥,٨٥٠
د	٢٧,٠٠٠	+ ٤٠٠	٢٦,٦٠٠
هـ	٢٨,٠٠٠	+ ٧٦٠	٢٧,٢٤٠
و	٢٩,٠٠٠	+ ١,١٧٠	٢٧,٨٣٠
ز	٣٠,٠٠٠	+ ١,٦٤٠	٢٨,٣٦٠

الجدول ٢٣ - ٣. الاستهلاك والادخار يتحددان بشكل أساسي بالدخل

يرتفع الاستهلاك والادخار مع ارتفاع دخل الانفاق. ونقطة التعادل هنا مبينة في ب عند دخل مقداره ٢٥ الف دولار. فكم يخصص الناس للمزيد من الاستهلاك من كل دولار اضافي عند مستوى الدخل هذا؟ وكم يخصصوا للمزيد من الادخار؟ (الجواب هو ٨٥ سنتاً، و ١٥ سنتاً على التوالي، حين نقارن السطر ب مع السطر ج).

دالة الاستهلاك

إحدى أهم العلاقات في جميع قضايا الاقتصاد الكلي هي **دالة الاستهلاك** (**consumption function**) وبيّن العلاقة ما بين مستوى النفقات الاستهلاكية ومستوى دخل الانفاق الشخصي. وهذا المفهوم الذي ابتدعه كينز، يقوم على افتراض أن هناك علاقة تجريبية ثابتة ما بين الاستهلاك والدخل.

ويمكننا رؤية دالة الاستهلاك بوضوح أكثر من رسم بياني. ويحدد الشكل ٢٣ - ٣ موقع مستويات الدخل السبعة المدرجة في الجدول ٢٣ - ٣. وقد وضعنا دخل الانفاق (العمود (١) في الجدول ٢٣ - ٣) على المحور الافقي، والاستهلاك (العمود ٣) على المحور العمودي. وقد مثلت كل مجموعة دخل - استهلاك بنقطة واحدة، ثم ربطت النقاط بمنحنى متصل.

العلاقة ما بين الاستهلاك والدخل والمبينة في الشكل ٢٣ - ٣ تدعى دالة الاستهلاك

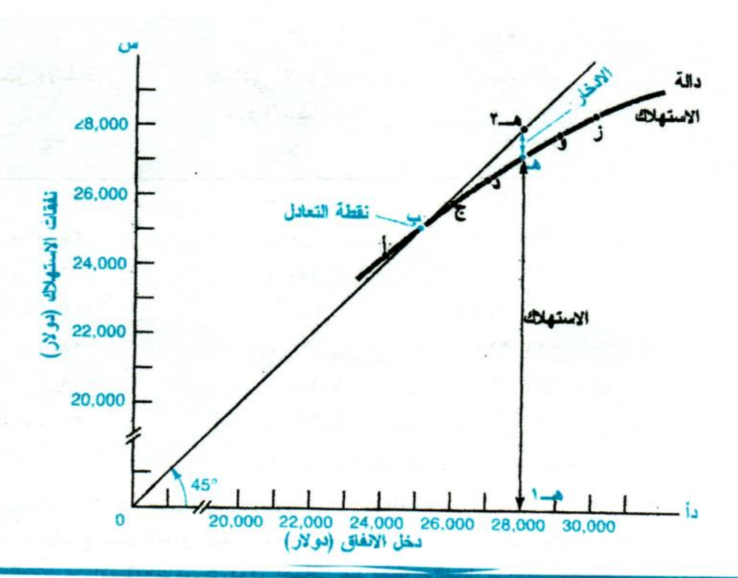
نقطة التعادل. لفهم الشكل ٢٣ - ٣ من المفيد أن ننظر الى الخط الصاعد بزاوية مقدارها ٤٥ من نقطة البدء. ولأن للمحورين الافقي والعمودي المقياس ذاته فإن للخط المائل بمقدار ٤٥° خاصية فريدة للغاية. فعند كل نقطة على خط الـ ٤٥° تكون المسافة على المحور الافقي (الاستهلاك)، مساوية تماماً للمسافة الصاعدة الى أعلى على المحور العمودي (دخل الانفاق). يمكنك أن ترى ذلك بالعين المجردة او أن تستخدم مسطرة للتحقق من ذلك.

الخط ٤٥ يخبرنا على الفور ما اذا كانت نفقات الاستهلاك مساوية لمستوى دخل الانفاق، او أكبر، او أقل منه. وتمثل **نقطة التعادل** (**breakeven point**) على جدول الاستهلاك التي مستوى تتقاطع مع خط ٤٥ مستوى دخل الانفاق الذي يتعادل مع استهلاك الأسرة.

وتقع نقطة التعادل هذه في ب من الشكل ٢٣ - ٣. والنفقات الاستهلاكية هنا تساوي بالضبط دخل الانفاق: فالأسرة لا تقترض ولا تدخر. والى يمين النقطة ب تقع دالة الاستهلاك أسفل خط الـ ٤٥°. ويمكن رؤية العلاقة ما بين الدخل والاستهلاك بالنظر الى الخط الرفيع الذي يصل النقطة هـ١ مع هـ في الشكل ٢٣ - ٣. وعند دخل مقداره ٢٨ الف دولار يكون مستوى الانفاق الاستهلاكي ٢٧,٢٤٠ دولاراً (انظر الجدول ٢٣ - ٣). ويمكننا رؤية أن الاستهلاك اقل من الدخل من حقيقة ان دالة الاستهلاك تقع تحت خط الـ ٤٥° عند النقطة هـ.

وما لا تنفقه الأسرة، هو بالتأكيد ادخار. ويمكننا خط الـ ٤٥° من معرفة مقدار ما توفره الأسرة. ويقاس صافي الادخار بالمسافة العمودية الممتدة من دالة الاستهلاك الى خط الـ ٤٥°. كما هو مبين بسهم الادخار الواصل بين النقطتين هـ الى هـ٢.

ويخبرنا خط الـ ٤٥° أن الأسر الى يسار النقطة ب تنفق أكثر من دخلها. والزيادة في الاستهلاك عن الدخل هي «ادخار سالب» ويقاس بالمسافة العمودية ما بين دالة الاستهلاك وخط الـ ٤٥°.



الشكل ٢٣ - ٣. رسم لدالة الاستهلاك

المنحنى المار بالنقاط أ، ب، ج الى ز هو دالة الاستهلاك. ويصور المحور الافقي مستوى دخل الانفاق (د أ). ولكل مستوى من مستويات د أ، تبين دالة الاستهلاك القيمة النقدية لمستوى الاستهلاك (س) للأسر. لاحظ أن الاستهلاك يرتفع مع ارتفاع د أ. ويساعد خط الـ ٤٥ْ في تحديد موقع نقطة التعادل ويساعد عيننا على قياس صافي الادخار.

(المصدر: الجدول ٢٣ – ٣)

ولمراجعة ما تقدم:

عند أية نقطة على خط الـ ٤٥ْ يتساوى الاستهلاك تماماً مع الدخل، ويكون ادخار الأسرة صفراً. وحين تقع دالة الاستهلاك فوق خط الـ ٤٥ْ يكون ادخار الأسرة سالباً. وحين تقع دالة الاستهلاك تحت الخط المذكور، يكون للأسرة ادخاراً موجباً. ويقاس حجم الادخار السالب او الادخار بالمسافة الافقية ما بين دالة الاستهلاك وخط الـ ٤٥ْ.

دالة الادخار

تبين **دالة الادخار** (saving function) العلاقة ما بين مستوى الادخار والدخل. وهذا موضح بيانياً في الشكل ٢٤-٤. وهنا أيضاً نبين دخل الانفاق على المحور الافقي؛ لكن الادخار، سواء كان سالباً او موجباً في كميته، موجود على المحور العمودي.

وقد جئنا بدالة الادخار هذه من الشكل ٢٣ – ٣ مباشرة. وهي المسافة الافقية ما بين خط الـ ٤٥ْ ودالة الاستهلاك. مثلاً، عند النقطة أ في الشكل ٢٣ – ٣، نري ان ادخار الأسرة سالب، لأن دالة الاستهلاك تقع فوق خط الـ ٤٥ْ. ويبين الشكل ٢٣ – ٤ هذا الادخار السالب مباشرة – لأن دالة الادخار تقع تحت خط الادخار صفر في النقطة أ. وبالمثل، الادخار الموجب يقع الى يمين النقطة ب، لأن دالة الادخار تكون فوق خط الادخار المساوي صفر.

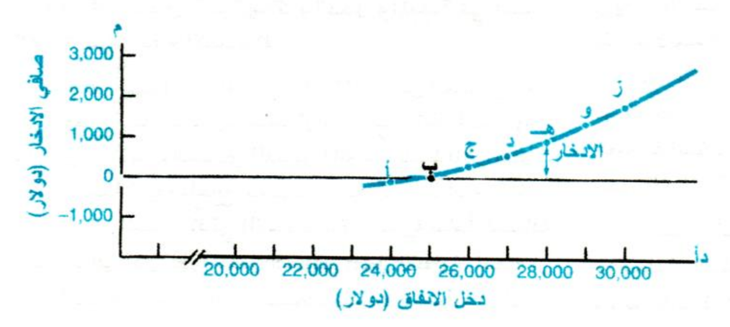
الميل الحدّي للاستهلاك

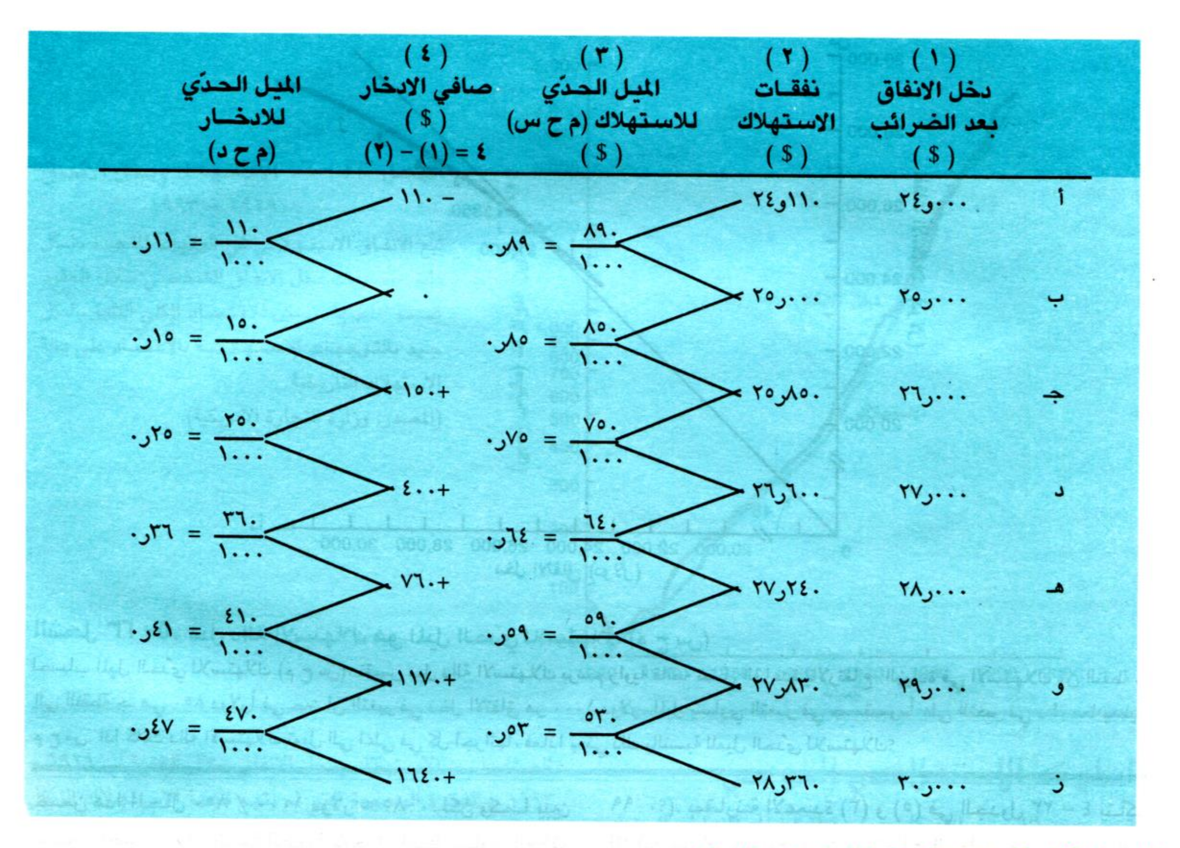
تعلق الدراسات الحديثة في الاقتصاد الكلي الحديثة أهمية كبرى على تجاوب الاستهلاك للتغيرات في الدخل. ويدعى هذا المفهوم الميل الحدّي للاستهلاك، او «م ح س».

الميل الحدّي للاستهلاك (marginal propensity to consume) هو الكمية الإضافية التي يستهلكها الناس حين يحصلون على دولار إضافي من الدخل.

الشكل ٢٣-٤. دالة الادخار هي الصورة المقابلة والمتممة لدالة الاستهلاك

تم اشتقاق منحنى الادخار هذا من طرح الاستهلاك من الدخل. بيانياً، نحصل على دالة الادخار بأن نطرح عمودياً دالة الاستهلاك من خط الـ ٤٥ْ في الشكل ٢٣ – ٣. لاحظ ان نقطة التعادل ب هي عند مستوى الدخل ذاته البالغ ٢٥ الف دولار – في الشكل ٢٣ – ٣.





	(١) دخل الانفاق بعد الضرائب ($)	(٢) نفقات الاستهلاك ($)	(٣) الميل الحدّي للاستهلاك (م ح س) ($)	(٤) صافي الادخار ($) ٤ = (١) - (٢)	الميل الحدّي للادخار (م ح د)
أ	٢٤و٠٠٠	٢٤و١١٠		- ١١٠	
			٨٩٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٨٩		١١٠ / ١٠٠٠ = ٠٫١١
ب	٢٥ر٠٠٠	٢٥ر٠٠٠		٠	
			٨٥٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٨٥		١٥٠ / ١٠٠٠ = ٠٫١٥
جـ	٢٦ر٠٠٠	٢٥ر٨٥٠		+١٥٠	
			٧٥٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٧٥		٢٥٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٢٥
د	٢٧ر٠٠٠	٢٦ر٦٠٠		+٤٠٠	
			٦٤٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٦٤		٣٦٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٣٦
هـ	٢٨ر٠٠٠	٢٧ر٢٤٠		+٧٦٠	
			٥٩٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٥٩		٤١٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٤١
و	٢٩ر٠٠٠	٢٧ر٨٣٠		+١١٧٠	
			٥٣٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٥٣		٤٧٠ / ١٠٠٠ = ٠٫٤٧
ز	٣٠ر٠٠٠	٢٨ر٣٦٠		+١٦٤٠	

الجدول ٢٣ - ٤. الميل الحدّي للاستهلاك والادخار

كل دولار من الدخل لا يستهلك يدخر. وكل دولار اضافي من الدخل، يذهب إما لاستهلاك اضافي او ادخار اضافي. وجمع هذه الحقائق يمكننا من حساب الميل الحدي للاستهلاك (م ح س) والميل الحدي للادخار (م ح د).

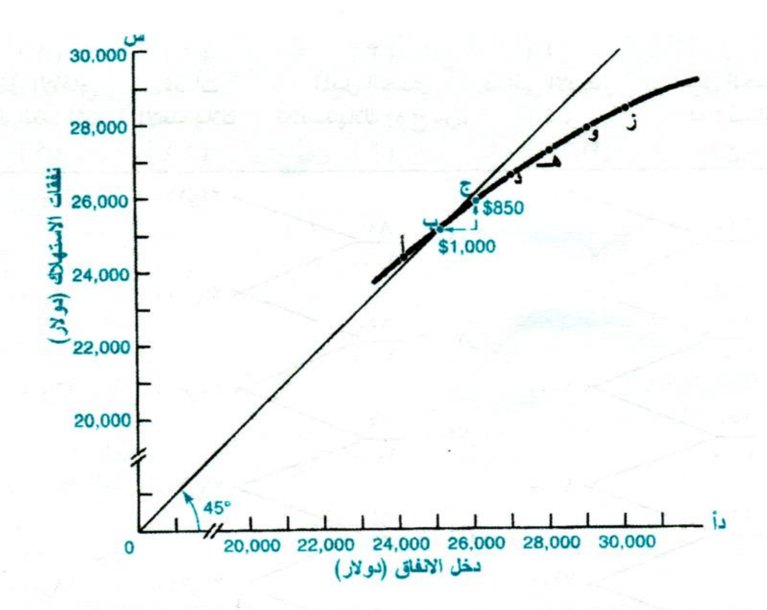
كلمة «حدّي» تعني في الاقتصاد إضافي. مثلاً، «تكلفة حدّية» تعني التكلفة الزائدة اللازمة لانتاج وحدة اضافية من المخرجات. «الميل للاستهلاك» يحدد المستوى المرغوب للاستهلاك. لذلك يكون «م ح س» هو الاستهلاك الاضافي الناجم عن الحصول على دولار اضافي من الدخل.

الجدول ٢٣ - ٤ يعيد ترتيب بيانات الجدول ٢٣ - ٣ بطريقة ملائمة اكثر. أولاً، تحقق من مماثلته للجدول ٢٣ - ٣ ثم انظر الى العمودين (١) و (٢) لرؤية كيف أن نفقات الاستهلاك ترتفع مع ارتفاع مستويات الدخل.

يبين العمود (٣) طريقة احتساب الميل الحدّي للاستهلاك. فالدخل يرتفع بمقدار ١٠٠٠ دولار ما بين النقطتين ب الى جـ. من ٢٥ الف دولار الى ٢٦ الف دولار. فما هو مقدار الارتفاع في الاستهلاك ؟ إنه يرتفع من ٢٥ الف دولار الى ٢٥.٨٥٠ دولار، بزيادة ٨٥٠ دولاراً. وبالتالي يكون الاستهلاك الاضافي ٠.٨٥ من الدخل الاضافي. فمن كل دولار أضيف الى الدخل ذهب ٨٥ سنتاً للاستهلاك و ١٥ سنتاً للادخار. وهكذا حين ننتقل من ب الى جـ، نرى أن الميل الحدّي للاستهلاك، او «م ح س»، هو ٠.٨٥.

يمكنك حساب الميل الحدّي للاستهلاك بين مستويات الدخل الأخرى. في الجدول ٢٣ - ٤ يبدأ «م ح س» بنسبة مقدارها ٠.٨٩ للأسر الفقيرة ويهبط الى ٠.٥٣ للمداخيل العالية.

الميل الحدّي للاستهلاك كانحدار هندسي. نعرف الآن كيف نحسب «م ح س» من بيانات عن الدخل والاستهلاك. فكيف نحسب الميل الحدّي للاستهلاك بيانياً؟ الشكل ٢٣ - ٥ يبين لنا الطريقة. قرب النقطتين «ب» و «جـ» رسم مثلث صغير. ومع ارتفاع الدخل بمقدار ١٠٠٠ دولار من النقطة ب الى جـ، ترتفع كمية الاستهلاك ٨٥٠ دولاراً. فيكون الميل الحدّي للاستهلاك



الشكل ٢٣ -٥. ميل دالة الاستهلاك هو الميل الحدّي للاستهلاك (م ح س)

لحساب الميل الحدّي للاستهلاك (م ح س)، نقيس ميل دالة الاستهلاك برسم زاوية قائمة تصل القاعدة بالارتفاع. الزيادة في الاستهلاك من النقطة ب الى النقطة جـ هي ٨٥٠ دولاراً في حين أن التغير في دخل الانفاق هو ١٠٠٠ دولار. الميل يساوي التغير في جـ مقسوماً على التغير في د ا، مما يعطينا م ح س. اذا كانت دالة الاستهلاك تميل الى أعلى في كل أجزائها، فماذا يعني ذلك بالنسبة للميل الحدّي للاستهلاك؟

ضمن هذا المجال ٨٥٠ / ١٠٠٠ دولار = ٠,٨٥. لكن وكما يبين ملحق الفصل ١، فإن القيمة العددية لانحدار الخط تساوي العلاقة بين الارتفاع والامتداد الافقي»[٢] وبالتالي يمكننا رؤية أن ميل دالة الاستهلاك بين النقطة ب والنقطة جـ هو ٠,٨٥.

ميل دالة الاستهلاك التي تقيس التغيّر في الاستهلاك مقابل كل دولار يتغير في الدخل، هو الميل الحدّي للاستهلاك.

الميل الحدّي للادخار

يرافق الميل الحدي للاستهلاك صورته المقابلة، اي الميل الحدّي للادخار، او «م ح د» ويعرف **الميل الحدّي للادخار** (**marginal propensity to save**) بأنه ذلك الجزء من أي دولار يضاف الى الدخل يذهب للادخار الاضافي.

فلماذا يرتبط الميل الحدّي للاستهلاك مع الميل الحدّي للادخار وكأن احدهما مرآة للآخر؟ تذكر أن الدخل يساوي الاستهلاك زائد الادخار. وهذا يفترض ضمناً أن كل دولار يضاف الى الدخل لا بد أن يقسم ما بين الاستهلاك الإضافي والادخار الاضافي. وبالتالي، اذا كان م ح س ٠,٨٥، فلا بد أن يكون م ح د ٠,١٥ (ما هو مقدار م ح د اذا كان م ح س ٠,٦؟ او ٠,٩٩؟). بمقارنة الاعمدة (٣) و (٥) في الجدول ٢٣ - ٤ يتأكد لنا أنه عند أي مستوى من مستويات الدخل، يجب أن يساوي م ح س + م ح د على الدوام ١ صحيح بالضبط، لا أكثر ولا أقل. دائماً وابداً م ح د ≡ ١ - م ح س.

مراجعة قصيرة للتعريفات

دعونا نراجع التعريفات الرئيسية التي تعلمناها:

١ - **دالة الاستهلاك تربط مستوى الاستهلاك مع مستوى دخل الانفاق.**

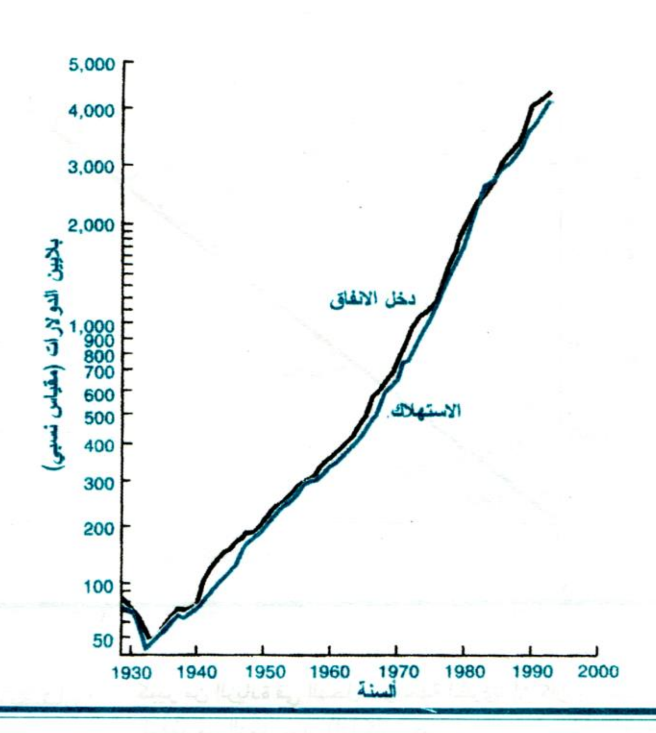
٢ - **دالة الادخار تربط المدخرات مع دخل الانفاق. ولأن ما يدخر يساوي ما لم يستهلك، فإن جداول الادخار والاستهلاك هي مرايا بعضها البعض.**

٣ - **الميل الحدّي للاستهلاك (م ح س) هو كمية الاستهلاك الاضافي الناتج عن دولار إضافي في الدخل. ويوضح بيانياً بمقدار الميل في دالة الاستهلاك.**

٤ - **الميل الحدّي للادخار (م ح د) هو الادخار الاضافي في الناتج عن دولار إضافي في الدخل. وبيانياً، هو ميل داله الادخار.**

٥ - **لأن كل جزء من دولار من الدخل لا يستهلك ويدخر حتماً، فان م ح د ≡ ١ - م ح س.**

(٢) للخطوط المنحنية، نحسب الميل على أنه ميل خط المماس عند نقطة ما



الشكل ٢٣ - ٦. الاستهلاك ودخل الانفاق ١٩٢٩ - ١٩٩٣

تبع الانفاق الاستهلاكي في الولايات المتحدة بشكل وثيق مستويات دخل الانفاق الشخصي خلال العقود الستة الماضية. ويمكن للاقتصاد الكلي التنبؤ بشكل جيد بالتوجهات الاستهلاكية بالاعتماد على دالة الاستهلاك التاريخية.

(المصدر: وزارة التجارة الامريكية).

السلوك الاستهلاكي القومي

اقتصر بحثنا حتى الآن على دراسة أنماط الميزانيات والسلوك الاستهلاكي لعائلات عادية من مستويات دخل مختلفة. وسوف ننتقل الآن لمناقشة استهلاك الأمة ككل. وهذا التحول من سلوك الأسرة الى التوجيهات القومية يمثل منهجية الاقتصاد الكلي: فنحن نبدأ بدراسة النشاط الاقتصادي على المستوي الفردي، ثم نجمع هذه الأنشطة لدراسة الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد ككل.

فما سبب اهتمامنا باتجاهات الاستهلاك القومي؟ الاستهلاك مهم لأنه، أولاً، المكون الرئيسي لمجمل الانفاق، ومهمتنا في هذه الفصول هي فهم محددات مجمل الطلب. ثانياً، ما لا يستهلك (أي ما ادخر) يتوفر للأمة كي تستثمره، ويخدم الاستثمار كقوة دافعة للتنمية الاقتصادية بعيدة المدى. فسلوكيات الاستهلاك والادخار مهمة لفهم التنمية الاقتصادية والدورة الاقتصادية.

محددات الاستهلاك

نبدأ بتحليل القوى الرئيسية التي تؤثر في انفاق المستهلك. ما هي العوامل التي تحدد خطوة الانفاق الاستهلاكي في حياة الأمة ومعيشتها؟

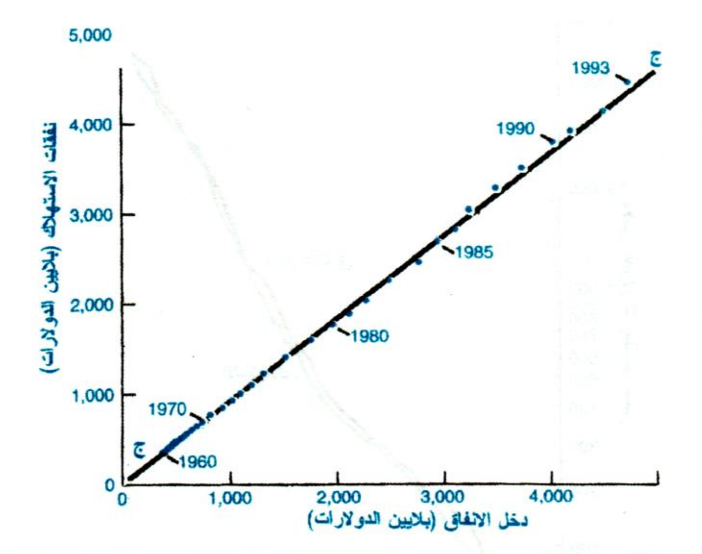
دخل الانفاق الجاري. يبين الشكل ٢٣ - ٦ مدى وثاقة الصلة ما بين الاستهلاك ودخل الانفاق خلال الفترة من ١٩٢٩ - ١٩٩٣. والفترة الوحيدة التي لم يتبع فيها الاستهلاك الدخل كانت خلال الحرب العالمية الثانية. حين كانت السلع نادرة ومقننة، وكان الناس مطالبون بالتوفير للمساعدة في المجهود الحربي.

تبين الدراسات الاحصائية والملاحظة أن المستويات الجارية من دخل الانفاق هي العامل الأساسي في تحديد استهلاك الأمة.

الدخل الدائم ونموذج دورة الحياة في الاستهلاك.

أبسط نظريات الاستهلاك تستخدم فقط دخل السنة الحالية للتنبوء بالنفقات الاستهلاكية. لكن الدراسات المعمقة أظهرت أن الناس يبنون نفقاتهم الاستهلاكية على أساس اتجاهات الدخل بعيدة المدى علاوة على دخل الانفاق الجاري.

ما هي أمثلة ذلك؟ اذا دمر سوء الاحوال الجوية المحصول، فإن المزارعين سيعتمدون على مدخراتهم السابقة. ولأن في وسع طلاب الطب أن يأملوا بالحصول على دخل عالٍ من مهنتهم في المستقبل، فقد يقترضوا لنفقاتهم الاستهلاكية الحالية. ينظر المستهلك، في مثل هذه الظروف الى البعيد، ويسأل نفسه، «هل دخل هذه السنة عال أو منخفض بشكل مؤقت، مقارنة مع دخلي الحالي أو المستقبلي، وكيف يمكنني أن استهلك دون أن أحمّل نفسي ديوناً زائدة؟»



الشكل ٢٣-٧. دالـة الاستهلاك للـولايـات المتحدة، ١٩٦٦ - ١٩٩٣

تم تمرير خط مستقيم من خلال نقاط البيانات المبعثرة. هل يمكنك التحقيق من أن قيمة الميل الحدّي للاستهلاك للخط المرسوم تقترب من ٠,٩٣؟ كيف يمكنك التعرف على معدل تراجع المدخرات الشخصية للفترة من ١٩٨٦ - ١٩٩٣؟ (المصدر: الشكل ٢٣ - ٦).

تشير الدلائل الى أن المستهلكين، بشكل عام، يختارون مستوياتهم الاستهلاكية بعين على الدخل الحالي، وعين علي الدخل المتوقع على المدى البعيد. وكي نفهم كيف يعتمد الاستهلاك على اتجاهات الدخل على المدى البعيد، فقد طور علماء الاقتصاد «نظرية الدخل الدائم» و «فرضيات دورة الحياة» [٣]

«الدخل الدائم» هو مستوي الدخل الذي قد تحصل عليه الأسرة، حين تزال التأثيرات المؤقتة أو العابرة - مثل الطقس، أو دورة اقتصادية قصيرة، أو كسب أو خسارة غير متوقعين. ووفقاً لنظرية الدخل الدائم، فإن الاستهلاك يستجيب بشكل أساسي للدخل الدائم. ويفترض هذا المنهج ضمناً أن المستهلكين لا يستجيبون بالشكل ذاته لجميع صدمات الدخل. فإذا بدا أن ثمة تغير دائم في الدخل (كأن يحصل المرء على ترقية في عمل مضمون جيد الأجر)، فالأغلب أن يميل الناس الى استهلاك جزء كبير من الزيادة في الدخل. من جهة أخرى، إن كان واضحاً بأن التغيّر في الدخل عابر (إذا كان مصدره علاوة تدفع لمرة واحدة او موسم جيد)، عند ذلك قد يتم ادخار جزء كبير من الدخل الذي تغير.

تفترض «مقولات دورة الحياة» أن الناس يدخرون تحسباً لأية مشاكل أو أخطار قد تعترض استهلاكهم طيلة حياتهم. وأحد الأهداف المهمة هي الحصول على دخل تقاعد مناسب. وبالتالي، فإن الناس يميلون الى الادخار في أثناء عملهم بهدف جمع مدخرات للتقاعد، والانفاق من هذه المدخرات في سنواتهم الأخيرة. وأحد مضامين فرضيات دورة الحياة هي أن برنامجاً مثل برنامج الضمان الاجتماعي الذي يقدم إضافة سخية على الدخل للتقاعد، سيقلل من الادخار لدى العاملين متوسطي السن حيث أنهم ليسوا بحاجة ماسة للادخار لسنوات التقاعد [٤].

الثروة والمؤثرات الاخرى. ثمة محدد مهم آخر لحجم الاستهلاك هو الثروة. خذ مثلاً اثنين من المستهلكين، دخل كل واحد منهما ٢٥ الف دولار في السنة. لدى احدهما ١٠٠ الف دولار في البنك، في حين ليس لدى الآخر أية مدخرات. قد يستهلك الأول جزءاً مما لديه، في حين ليس لدى الآخر أية ثروة يسحب منها. وحقيقة أن الثروة الأكبر تقود الى استهلاك أعلى يطلق عليها «تأثير الثروة».

في العادة، لا تتغير الثروة بسرعة من سنة الى أخرى. لذلك، فإن تأثير الثروة نادراً ما يتسبب في حركات حادة في الاستهلاك. لكن ثمة استثناءات تحدث بين الحين والآخر. فحين انهار السوق

---

(٣) الدراسات التي فتحت الطريق لدراسة التأثيرات بعيدة المدى قام بها ميلتون فريدمان (عن فرضيات الدخل الدائم). وفرانكو موديليلني (عن نموذج دورة الحياة). وقد حاز كلاهما على جائزة نوبل في الاقتصاد لانجازاتهم في هذين المجالين ومجالات أخرى.

(٤) عارض ذلك بشدة مارتن فيلدشتاين رئيس مجلس المستشارين الاقتصاديين إبان ولاية ريغان ورئيس المكتب القومي للبحوث الاقتصادية والاستاذ في جامعة هارفرد. وقد أكدت بحوث فيلدشتاين على تأثير السياسة الضريبية والانفاق الحكومي بعجز على انماط الاستهلاك والاستثمارات القومية.

المالي بعد العام ١٩٢٩، ضاعت الثروات وأصبح الرأسماليون الاغنياء معوزين بين ليلة وضحاها. وقد أجبر العديد من الناس الاثرياء على تقليص استهلاكهم. وبالمثل، حين ارتفعت أسعار الأسهم ذلك الارتفاع الهائل في أواسط الثمانينات، أضافت أكثر من تريليون دولار الى ثروات الناس بعد العام ١٩٨٢، ويحتمل أن الاستهلاك قد دعم بالتدفق المفاجيء للثروة.

ما مدى أهمية التأثيرات الأخرى غير الدخل الحالي في تحديد الاستهلاك؟ قلة ينكرون أهمية الدخل الدائم، والثروة، والعوامل الاجتماعية، والتوقعات في التأثير على مستويات الادخار. لكن المحدد الرئيسي للتغيّر في الاستهلاك، ما بين سنة وأخرى، هو دخل الانفاق الفعلي.

دالة الاستهلاك القومية

بعد ان راجعنا محددات الاستهلاك، نختتم بالقول: إن مستوى دخل الانفاق هو المحدد الأساسي للاستهلاك القومي. وبعد أن تسلحنا بهذه النتيجة، يمكننا تعيين البيانات السنوية حول الاستهلاك ودخل الانفاق في الشكل ٢٣ - ٧ ويبين رسم التفريق البياني بيانات للفترة من ١٩٦٦ - ١٩٩٣، حيث تمثل كل نقطة مستوى الاستهلاك والدخل لسنة معينة.

إضافة الى ذلك، رسمنا خلال هذه النقاط خطاً أشرنا اليه بالحرفين جـ جـ وأسميناه «دالة الاستهلاك الموفّقة». وتبين دالة الاستهلاك الموفّقة هذه الارتباط الوثيق ما بين الاستهلاك ودخل الانفاق خلال ربع القرن الماضي. الحقيقة، أن المؤرخين الاقتصاديين قد وجدوا أن العلاقة الوثيقة ما بين الاستهلاك ودخل الانفاق تعود الى القرن التاسع عشر.

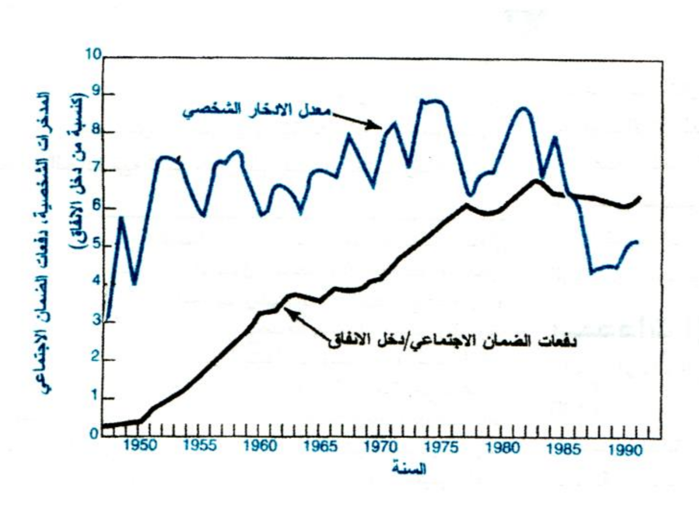
تراجع الادخار

رغم ان السلوك الاستهلاكي يميل الى الاستقرار نسبياً مع مرور الوقت، فقد شهدت السنوات الأخيرة هبوطاً حاداً في معدل الادخار الشخصي في الولايات المتحدة. ويبين الخط العلوي في الشكل ٢٣ - ٨، المدخرات الشخصية كنسبة من دخل الانفاق الشخصي. وقد كان الادخار منخفضاً بعد الحرب العالمية الثانية، حيث اضطرت الأسر للتعويض عن شح زمن الحرب. ثم استقر معدل الادخار عند حدود ٦ الى ٨ بالمئة. إلا أنه عاد وانخفض في أواسط الثمانينات الى ما بين ٤ و ٥ بالمئة.

أزعج هذا الانخفاض الكثيرين من علماء الاقتصاد، لأن تكوين رأسمال الأمة، على المدى الطويل، يقرره معدل ادخارها القومي؛ وكما رأينا في الفصل ٢٢، فإن الادخار القومي هو مجموع مدخرات الأفراد، والحكومة، وقطاعات الاعمال. وحين تدخر أمة ما الكثير، يرتفع مخزونها الرأسمالي بسرعة، وتتمتع بنمو سريع في قدراتها الانتاجية. وحين يكون معدل ادخار الأمة منخفضاً، فإن معداتها ومصانعها تصبح قديمة وتبدأ بنيتها التحتية في الاهتراء والتلف شيئاً فشيئاً.

فما هو سبب هذا الانخفاض الكبير في معدل الادخار الشخصي؟ هذه مسألة يدور حولها خلاف شديد اليوم، لكن علماء الاقتصاد يشيرون الى الأسباب المحتملة التالية:

- **نظام الضمان الاجتماعي**. يجادل العديد من علماء الاقتصاد بأن نظام الضمان الاجتماعي، قد أزال قدراً معيناً من الحاجة الى الادخار الشخصي. ففي العهود الماضية، وكما توحي فرضيات دورة الحياة الاستهلاكية، كانت الأسرة



الشكل ٢٣ - ٨. انخفض معدل الادخار الشخصي خلال العقد الماضي.
(المصدر: وزارة الصحة الامريكية) .

توفر خلال سنوات عملها مدخرات للتقاعد. أما اليوم، فإن الحكومة تجمع ضرائب الضمان الاجتماعي، وتدفع منافع الضمان الاجتماعي، وبالتالي تغطي جزءاً من الحاجة الى الادخار لسنوات التقاعد. ولبعض أنظمة دعم الدخل الأخرى تأثير مشابه، تقليل الحاجة للادخار ليوم ممطر: تأمين محصول المزارعين، تأمين البطالة للعاملين، ورعاية طبية للمعوزين، كل هذه الامور تخفف من دافع الناس للادخار احتياطاً. ويبين الشكل ٢٣ – ٨ نسبة دفعات الضمان الاجتماعي الحكومية الى دخل الانفاق؛ لاحظ مدى سرعة ارتفاع النسبة خلال العقود الثلاثة الاخيرة.

- **اسواق راس المال .** حتى عهد قريب، عانت أسواق الرساميل من عدة نواقص. فقد كان الناس يجدون صعوبة في اقتراض الأموال لأغراض جديرة بالاهتمام، سواء لشراء بيت، او تمويل دراسة، او للبدء بمشروع عمل. ومع تطور أسواق راس المال، بمساعدة الحكومة في أغلب الأحيان، مكنت وسائل اقراض جديدة الناس من الاقتراض بسهولة أكبر. وأحد الأمثلة الجديدة، قروض الطلاب. فقبل عقد من الزمان، كان التعليم الجامعي يمول إما من مدخرات الأسرة، أو من عمل الطلاب انفسهم. أما اليوم، وبفضل ضمان الحكومة الفدرالية للكثير من قروض الطلاب، بات في وسع الطلاب ان يدفعوا نفقات تعليمهم، وأن يسددوا ما اقترضوه مما سيكسبوه من حياتهم العملية فيما بعد.
- **البطء في نمو الدخل .** يشير بعض علماء الاقتصاد الى أن تراجع معدل الادخار، هو نتيجة طبيعية رافقت البطء في معدل النمو الاقتصادي، فحين ينمو الدخل بسرعة، يولد الاقتصاد استثمارات صافية كبيرة للحفاظ على النسبة ذاتها بين الثروة والدخل. وبعكس ذلك، اذا كان الاقتصاد في حالة ركود، فإن ثبات نسبة الثروة – الدخل تفترض معدلاً للادخار وصافي الاستثمار مقداره «صفر». وأبرز مثال على هذه الظاهرة جاءنا من اليابان بعد العام ١٩٧٣، حيث انخفض نمو الناتج المحلي الاجمالي الى النصف، وهبط معدل الادخار الشخصي بالقدر نفسه تقريباً.
- **مصادر اخرى .** وجه إصبع الاتهام الى جهات أخرى في مسألة هبوط معدل الادخار القومي. فقد أشار بعض المحللين الى التضخم المرتفع في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، ورغم أن هذا السبب يمكن تفنيده، نظراً لاستمرار الهبوط في الادخار، رغم اختفاء التضخم في أواخر الثمانينات. وأشار آخرون الى تضاؤل حوافز الادخار في السنوات الأخيرة، بسبب معدلات الضريبة العالية، وانخفاض العوائد بعد الضريبة بالنسبة للمدخرات، وهنا أيضاً تفشل الحجة في تفسير سبب عدم عودة الادخار الى سابق عهده، بعد أن انخفضت معدلات الضريبة، وارتفعت أسعار الفائدة خلال عقد الثمانينات. وشملت اقتراحات أخرى فرضيات اجتماعية مثل تصور تردي الأخلاق البروتستانتية (وهي أخلاق اعتقد تاوني (Tawney) ومؤرخون آخرون أنها كانت العامل الرئيسي وراء نشوء الرأسمالية في القرون السابقة).

وكما يوحي هذا السرد، لا نشكو من شح في الأسباب المحتملة لهبوط معدل الادخار. وفي حين لا يحظى أي جواب بمفرده بإجماع الاراء، فإن معظم علماء الاقتصاد يتفقون بأن الهبوط الادخار تأثير كبير على الاستثمار والنمو الاقتصادي.

ب الاستثمار

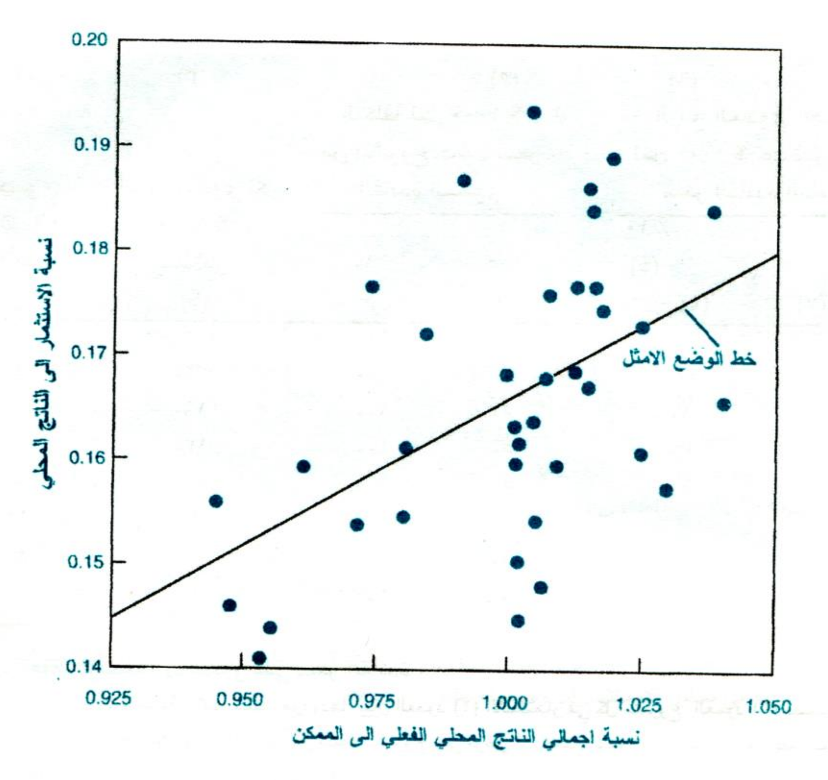
المكون الرئيسي الثاني للانفاق هو الاستثمار [٥]. ويلعب الاستثمار دورين مهمين في الاقتصاد الكلي. اولاً، نظراً لأن الاستثمار أحد المكونات الكبرى والمتقلبة للانفاق، فقد يكون للتغيرات الحادة فيه تأثير كبير على مجمل الطلب. وهذا بدوره يؤثر على المخرجات والعمالة. أضف الى ذلك، يقود الاستثمار الى تكديس رأس المال. والاضافة لما هو قائم من أبنية يزيد من امكانيات الانتاج للأمة، ويعزز التنمية الاقتصادية على المدى الطويل.

وهكذا، يلعب الاستثمار دوراً مزدوجاً، يؤثر على المخرجات على المدى القصير من خلال تأثيرة على مجمل الطلب، ويؤثر على نمو المخرجات على المدى الطويل من خلال تأثيره على تكون الرساميل، وامكانيات الانتاج وعلى مجمل العرض.

محددات الاستثمار

ما هي الأنواع الرئيسية من الاستثمار؟ يقسم الاستثمار الى ثلاث فئات: شراء منشآت سكنية، والاستثمار في المعدات والمنشآت الثابتة لقطاعات الأعمال، والاضافة الى البضائع المخزنة. من مجموع الاستثمارات، فإن ما يقارب الربع يذهب

(٥) تذكر أن موضوع الاقتصاد الكلي يستخدم تعبير «استثمار» ليعني اضافة الى المخزون من الأصول المنتجة، مثل السلع الانتاجية (السلع الانتاجية هي المعدات، والمنشآت، او البضائع الموجودة). فحين تبني شركة «أي بي ام» مصنعاً جديداً، او يبني زيد بيتاً جديداً، فإن هذه الأعمال تمثل استثمارات. ويسمى العديد من الناس شراء قطعة من الارض، او ورقة مالية قديمة، او حقاً في ملكية ما «استثمار». لكن في الاقتصاد تخص هذه المشتريات تعاملات مالية او تغييرات في محفظة السندات، لأن ما اشتراه شخص ما باعه شخص آخر. ويكون لدينا استثمار حين نقيم رأسمال حقيقي فقط.



الشكل ٢٣ - ٩. ينص مبدأ المعجل على أن الاستثمار يعتمد على التغيير في المخرجات.
حين تزيد المخرجات، يميل الاستثمار الى الارتفاع مع حاجة قطاعات الأعمال الى المزيد من المعدات والمنشآت. الهبوط في المخرجات يقود الى انخفاض مستوى الاستثمار (المصدر: وزارة التجارة الامريكية).

للأبنية السكنية، وحوالي ٢٠ بالمئة عادة للتغيير في البضائع المخزونة، والباقي - الذي بلغ متوسطه ٧٠ بالمئة من مجموع الاستثمارات في السنوات الأخيرة - يمثل استثماراً في معدات ومنشآت قطاعات الأعمال.

فلماذا تستثمر قطاعات الأعمال؟ تشتري قطاعات الأعمال السلع الانتاجية حين تتوقع أن يكسبها هذا العمل ربحاً، أي، أن يعطيها مردوداً أكبر من تكاليف الاستثمار. وتضم هذه الجملة البسيطة العناصر الثلاثة الضرورية لفهم الاستثمار: الايرادات، والتكاليف، والتوقعات.

الايرادات

الاستثمار سيجلب للشركة المستثمرة ايرادات اضافية اذا ساعدها على زيادة مبيعاتها. وهذا يعني بأن أحد المحددات المهمة للاستثمار هو المستوى الاجمالي للمخرجات (او الناتج المحلي الاجمالي). وحين تقف المصانع عاطلة عن العمل، لا يكون لدى الشركات سوى حاجة قليلة نسبياً لإقامة مصانع جديدة، لذلك يكون الاستثمار منخفضاً. وبشكل أعم يعتمد الاستثمار على الايرادات التي يمكن أن يعطيها وضع النشاط الاقتصادي ككل. وتوحي بعض الدراسات أن التقلبات في المخرجات تتحكم بحركة الاستثمار خلال الدورة الاقتصادية. ومن الامثلة الحديثة على التأثير الكبير للمخرجات شوهد خلال الهبوط الاقتصادي في الفترة ما بين ١٩٧٩ - ١٩٨٢، حين انخفضت المخرجات بحدة، وتراجعت الاستثمارات بمقدار ٢٢ بالمئة.

ومن النظريات المهمة حول السلوك الاستثماري **مبدأ المعجل** (accelerator principle) وينص هذا المبدأ على أن معدل الاستثمار يتحدد أساساً، بمعدل التغير في المخرجات. أي أن الاستثمارات تكون عالية حين يرتفع المخرجات، في حين يكون الاستثمار منخفضاً (او أن يكون صافي الاستثمار سالباً) حين تهبط المخرجات. الشكل ٢٣ - ٩ رسم تفريق بياني يبين على المحور الأفقي التغيير في المخرجات (ثم قياسها كنسبة من المخرجات المكنة الفعلية) وعلى المحور العمودي نسبة الاستثمار

(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	(٧)
			التكلفة لكل ١٠٠٠ $ من المشروع حسب سعر الفائدة السنوي		الربح السنوي الصافي لكل ١٠٠٠ $ تستثمر حسب سعر الفائدة السنوي	
					١٠٪ ($)	٥٪ ($)
المشروع	مجموع الاستثمارات في المشروع (مليون $)	الايراد السنوي لكل ١٠٠٠ $ يستثمر ($)	١٠٪ $	٥٪ $	٦ = (٣) − (٤)	(٧) = (٣) − (٥)
أ	١	١٫٥٠٠	١٠٠	٥٠	١٫٤٠٠	١٫٤٥٠
ب	٤	٢٢٠	١٠٠	٥٠	١٢٠	١٧٠
جـ	١٠	١٦٠	١٠٠	٥٠	٦٠	١١٠
د	١٠	١٣٠	١٠٠	٥٠	٣٠	٨٠
هـ	٥	١١٠	١٠٠	٥٠	١٠	٦٠
و	١٥	٩٠	١٠٠	٥٠		٤٠
ز	١٠	٦٠	١٠٠	٥٠		١٠
ط	٢٠	٤٠	١٠٠	٥٠	٦٠−	١٠−

الجدول ٢٣ - ٥. تعتمد أربحية الاستثمار على سعر الفائدة

لدى الاقتصاد ثمانية مشاريع استثمارية، رتبت حسب مردودها. يبين العمود (٢) الاستثمار في كل مشروع. العمود (٣) يحسب المردود السنوي الثابت لكل ١٠٠٠ دولار يستثمر. العمودان (٤) و (٥) يبينان تكلفة المشروع على فرض أن جميع الأموال الموظفة فيه مقترضة بسعر فائدة مقداره ١٠و ٥ بالمئة، ويبين الجدول التكلفة لكل ١٠٠٠ دولار من المشروع.

العمودان الأخيران يحسبان صافي الربح السنوي لكل ١٠٠٠ دولار استثمرت في المشروع. اذا كان صافي الربح موجباً، فإن الشركات التي تسعى لتحقيق أقصى ربح ستباشر الاستثمار؛ اما اذا كان سالباً، فإن المشروع الاستثماري سيرفض.

لاحظ كيف يتحرك الفاصل ما بين الاستثمارات المربحة وغير المربحة مع ارتفاع سعر الفائدة. أين يمكن أن يكون هذا الفاصل لو ارتفع سعر الفائدة الى ١٥ بالمئة سنوياً؟)

الى الناتج المحلي الاجمالي. ويبين هذا الرسم أن هناك بالفعل علاقة ما بين تغير المخرجات والاستثمار: فزيادة في الانتاج الفعلي بمقدار ٥ بالمئة نسبة الى الممكن يرافقها ١ الى ٢ بالمئة زيادة في حصة الاستثمار من الناتج المحلي الاجمالي. لكن في وسعك أن ترى وجود دور لبعض المؤثرات الأخرى.

التكاليف

المحدد المهم الثاني لمستوى الاستثمار هو تكلفة الاستثمار. وحيث إن سلع الاستثمار تدوم لسنوات عدة، فإن حساب تكاليف الاستثمار أكثر تعقيداً ، الى حدّ ما، من حساب تكاليف السلع الأخرى مثل الفحم والقمح. فعند شراء سلعة تدوم لسنوات عدة، فإن علينا حساب تكلفة رأس المال التي تساوي سعر الفائدة على المال المقترض.

لفهم هذه النقطة، لاحظ أن المستثمرين غالباً ما يجمعون الأموال اللازمة لشراء السلع الانتاجية، عن طريق الاقتراض (من خلال الرهن العقاري او سوق السندات). فما هي تكلفة الاقتراض؟ إنه سعر الفائدة على الأموال المقترضة. تذكر أن سعر الفائدة هو الثمن المدفوع، مقابل اقتراض المال لفترة من الزمن؛ مثال ذلك، قد تضطر الى دفع ١٣ بالمئة فائدة مقابل اقتراض ١٠٠٠ دولار لمدة سنة. وفي حالة قيام أسرة ما بشراء منزل، فإن سعر الفائدة هو سعر فائدة الرهن العقاري.

في بعض الأحيان تستخدم الحكومة الفدرالية السياسات المالية للتأثير على الاستثمار في قطاعات معينة. تؤثر الضرائب التي تفرضها الحكومة بشكل خاص على الاستثمار. فالضريبة الفدرالية على دخل الشركات تأخذ نسبة تصل الى ٣٤ سنتاً على كل دولار من أرباح الشركة، وتحبط بالتالي الاستثمار في قطاع الشركات. إلا أن الحكومة تعطي حسماً خاصاً لأعمال التنقيب عن

النفط والغاز، مما يزيد النشاط في ذلك القطاع. والمعاملة الضريبية في القطاعات المختلفة، او حتى في البلدان المختلفة، لها تأثير عميق على السلوك الاستثماري للشركات الساعية للربح [٦].

التوقعات

العنصر الثالث في تحديد الاستثمار هو التوقعات ومناخ الثقة لدى قطاعات الأعمال. فالاستثمار هو قبل كل شيء مقامرة على المستقبل، رهان على أن إيرادات الاستثمار سوف تزيد عن التكاليف. فاذا شعرت قطاعات الأعمال بأن مستقبل الأوضاع الاقتصادية في أوروبا سيكون راكداً، فسوف يمتنع عن الاستثمار في أوروبا. ويعكس ذلك، اذا رأت قطاعات الاعمال امكانية لانتعاش اقتصادي حاد في المستقبل القريب، فسوف تبدأ في التخطيط لتوسيع منشآتها.

وهكذا، فإن قرار الاستثمار معلق بخيط التوقعات والتنبؤات حول الاحداث المستقبلية. لكن، وكما قال أحد الظرفاء، فإن التنبؤ محفوف بالخطر، خاصة بالنسبة للمستقبل. ويبذل قطاعات الأعمال الكثير من الطاقة في تحليل الاستثمارات ومحاولة تقليل الشكوك المتعلقة بنجاح استثماراتها.

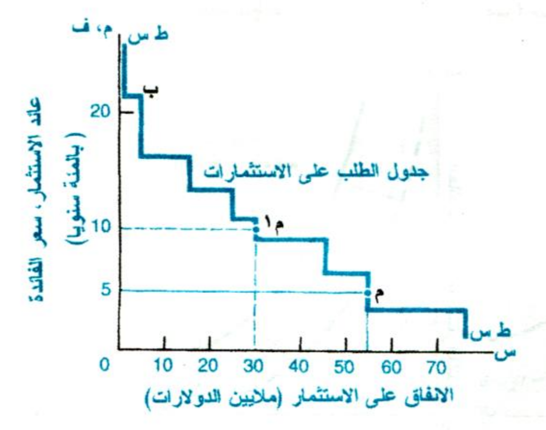
يمكننا إجمال مراجعتنا للقوى الكامنة خلف القرارات الاستثمارية كالتالي:

تستثمر قطاعات الأعمال لكسب الأرباح. وحيث إن السلع الانتاجية تدوم لسنوات عديدة، فإن القرارات الاستثمارية تعتمد على (١) الطلب على المخرجات المنتجة بالاستثمار الجديد، (٢) سعر الفائدة ومعدل الضريبة الذي يؤثر على تكاليف الاستثمار، و (٣) توقعات قطاعات الاعمال عن حالة الاقتصاد.

منحنى طلب الاستثمار

لتحليل كيف تؤثر مختلف القوى على الاستثمار، علينا أن نفهم العلاقة ما بين سعر الفائدة والاستثمار. وهذه العلاقة مهمة بشكل خاص، لأنه من خلال تأثير السياسة النقدية على سعر

(٦) عند تقييم تأثير فرض الضرائب على الاستثمار، يدرس علماء الاقتصاد معدل الضريبة الحدّية على عائد الاستثمار. ومعدل الضريبة الحدّية : هو الضريبة الاضافية التي تدفع عن كل دولار اضافي من الدخل. في العام ١٩٩٠، كان معدل الضريبة الحدّية على الدخل من استثمارات الشركات، بما في ذلك الضرائب التي جبيت من جميع مستويات الحكومة (الفدرالية، وحكومات الولايات، والحكم المحلي) ٣٨ بالمئة (انظر التقرير الاقتصادي للرئيس، ١٩٨٧، للمناقشة. وهذا يعني اذا كسب استثمار ما ١٠٠ دولار من الارباح، فان الشركة المستثمرة تأخذ ٦٢ دولاراً والحكومة ٣٨ دولاراً. ومعدل الضريبة العالي على الشركات، دفع بعضهم الي القول بان الحكومة هي اكبر حامل فرد الاسهم في الرأسمالية الامريكية.



الشكل ٢٣ - ١٠. يعتمد الاستثمار على سعر الفائدة

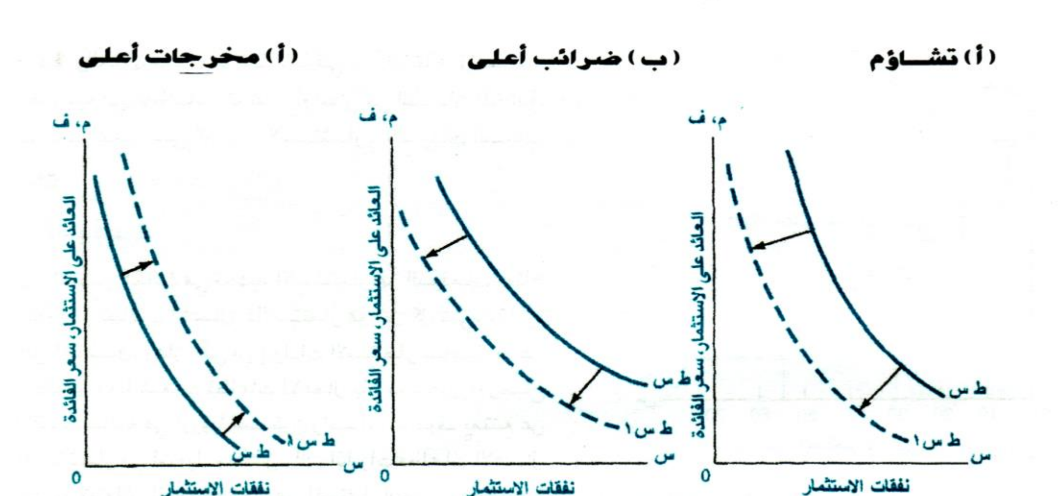
جدول الطلب على الاستثمار المتدرج هبوطاً يعين مقدار ما قد تستثمره قطاعات الأعمال عند كل سعر فائدة، كما هو محسوب من البيانات في الجدول ٢٣ - ٥ . وتمثل كل خطوة جملة من الاستثمارات: للمشروع أ معدلاً عالياً من الربح بحيث لا يظهر في الصورة. الخطوة الأعلى المنظورة هي المشروع ب، الظاهر في أعلى اليسار. عند كل مستوى لسعر الفائدة، فإن الاستثمارات التي تحقق ربحاً صافياً موجباً سيتم

الفائدة، يمكن للحكومة أن تؤثر على الاستثمار. ولبيان العلاقة ما بين سعر الفائدة، والاستثمار، يستخدم علماء الاقتصاد جدولاً يدعى «منحنى طلب الاستثمار».

خذ مثلاً اقتصاداً مبسطاً حيث يمكن للمؤسسات أن تستثمر في مشاريع مختلفة: أ، ب، جـ، وحتى ط. وهذه الاستثمارات في مشاريع تخدم لفترات طويلة (مثل المباني، ومحطات توليد الطاقة) بحيث يمكن أن نتجاهل ضرورة استبدالها. اضافة الى ذلك، فانها تعطي مدأ ثابتاً من الدخل الصافي كل سنة، وليس هناك تضخم. يبين الجدول ٢٣ - ٥ البيانات المالية لكل واحد من المشاريع الاستثمارية.

خذ مثلاً المشروع أ. هذا المشروع يكلف مليون دولار، ومردوده عالٍ للغاية - ١٥٠٠ دولار سنوياً مقابل كل ١٠٠٠ دولار تستثمر (وهذا معدل عائد مقداره ١٥٠ بالمئة سنوياً). العمودان (٤) و (٥) يبينان تكلفة الاستثمار. لتبسيط الموضوع، إفرض أن المشروع قد مول بكامله بأموال مقترضة بفائدة حسب سعر السوق، وهي هنا اما ١٠ بالمئة في العمود (٤) او ٥ بالمئة في العمود(٥).

وهكذا، اذا كان سعر الفائدة السنوي ١٠ بالمئة تكون تكلفة الاقتراض ١٠٠ دولار سنوياً مقابل كل ١٠٠٠ دولار، كما هو مبين في جميع قيود العمود (٤)؛ وبسعر فائدة مقداره ٥ بالمئة تكون تكلفة الاقتراض ٥٠ دولاراً لكل ١٠٠٠ دولار سنوياً.



الشكل ٢٣ - ١١. انتقال دالة الطلب على الاستثمار

تبيّن الاسهم على منحنيات الطلب على الاستثمار (ط س)، (أ) تأثير المستويات المرتفعة من الناتج المحلي الاجمالي؛ وتبين (ب) تأثير زيادة الضرائب الأعلى على الدخل الرأسمالي؛ و(جـ) سيطرة التشاؤم على قطاعات الاعمال الذي قد يرافق التخوف من حدوث ركود، او تأميم، او حرب في منطقة ما.

أخيراً، يبين العمودان الأخيران «الربح السنوي الصافي» لكل استثمار. بالنسبة الى المشروع المربح أ، فإن صافي الربح السنوي هو ١٤٠٠ دولار سنوياً لكل ١٠٠٠ دولار تستثمر بسعر فائدة مقداره ١٠ بالمئة. أما المشروع ط فانه يخسر.

عند مراجعة ما توصلنا اليه نجد أنه: عند الاختيار ما بين مشاريع الاستثمار، فإن الشركات تقارن العوائد السنوية لأي استثمار مع التكلفة السنوية لرأس المال، والذي يعتمد على سعر الفائدة. الفرق ما بين العوائد السنوية والتكلفة السنوية هو صافي الربح السنوي. وحين يكون صافي الربح السنوي موجباً، فإن الاستثمار يدر مالاً، في حين أن صافي الربح السالب يشير الى أن الاستثمار يخسر مالاً [7].

أنظر ثانية الى الجدول ٢٣ – ٥، تفحص العمود الأخير الذي يبين صافي الربح السنوي بسعر فائدة مقداره ٥ بالمئة. لاحظ أنه عند سعر فائدة بهذا القدر فإن المشاريع الاستثمارية من أ الى ز تكون مربحة. وبالتالي، قد نتوقع أن تقوم الشركات التي هدفها أقصى ربح بالاستثمار في المشاريع السبعة، والتي يبلغ مجموع قيمتها ٥٥ مليون دولار [كما هو مبين في العمود ٢]. وبالتالي، اذا كان سعر الفائدة ٥ بالمئة، فإن الطلب على الاستثمار يكون ٥٥ مليون دولار.

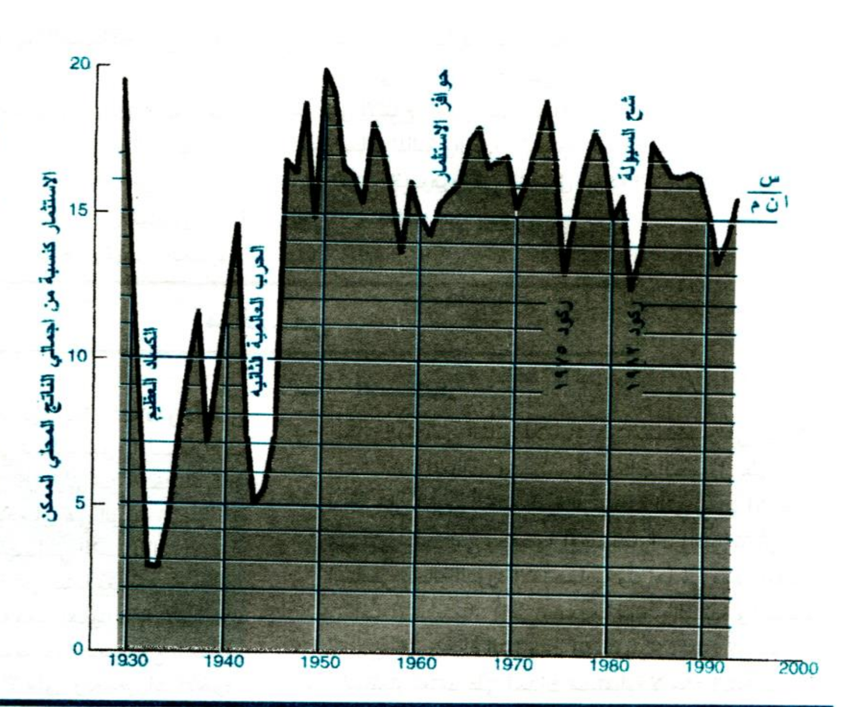
إفرض أن سعر الفائدة ارتفع الى ١٠ بالمئة. عندها ستتضاعف تكلفة تمويل هذه الاستثمارات. ونرى من العمود (٦) أن المشروعين الاستثماريين «و» و «ز» لم يعودا مربحين عند سعر الفائدة المذكور، وبذلك يهبط الطلب على الاستثمار الى ٣٠ مليوناً.

نوضح نتائج هذا التحليل في الشكل ٢٣ – ١٠. ويبين هذا الشكل «منحنى الطلب على الاستثمار»، والذي يظهر هنا على شكل دالة مدرجة تربط الاستثمار بسعر الفائدة بعلامة عكسية. ويبين هذا الجدول كمية الاستثمارات التي يمكن الشروع بها عند كل سعر من أسعار الفائدة، والتي يمكن معرفتها عن طريق جمع الاستثمارات التي يمكن أن تكون مربحة عند كل مستوى من مستويات سعر الفائدة.

وهكذا، اذا كان سعر الفائدة ٥ بالمئة، فإن المستوى المرغوب فيه للاستثمار سيتحقق عند النقطة م، والتي تظهر استثمارات بقيمة ٥٥ مليون دولار. عند مستوى سعر الفائدة المذكور، سيتم النهوض بالمشاريع من «أ» الى «ز». أما اذا ارتفع سعر الفائدة الى ١٠ بالمئة، فإن المشروعين «و» و «ز» سوف يستبعدان؛ وفي هذه الحالة، سيتحرك الطلب على الاستثمار الى النقطة م١ في الشكل ٢٣–١٠، بمجموع استثمارات يصل الى ٣٠ مليون دولار [8].

(٧) يبسط هذا المثال الحسابات التي يجب أن تقوم بها قطاعات الأعمال بقدر كبير. فالاستثمارات تشتمل عادة على دفق متباين من العوائد، واستهلاك رأس المال، والتضخم، والضرائب، ومضاعفات سعر الفائدة على الأموال المقترضة. والبحوث المتعلقة باقتصاديات الخصم والقيم الحالية نجدها في تحليلات نظرية رأس المال وكتب التمويل المتقدمة.

(٨) سنرى فيما بعد أنه حين تتغير الأسعار، فإن من المناسب استخدام سعر الفائدة حقيقي، والذي يمثل سعر الفائدة الإسمي او النقدي المعدل تبعاً للتضخم.



الشكل ٢٣ - ١٢
تقلبات الاستثمار، ١٩٢٩ - ١٩٩٣

الاستثمار هو اكثر مكونات الناتج المحلي الاجمالي تقلباً. لاحظ الانخفاض الهائل في الاستثمار خلال عقد الثلاثينات، وخلال الحرب العالمية الثانية (يوم كان الاقتصاد يستثمر في مستقبل الديمقراطية أكثر من استثماره في المصانع) وينخفض الاستثمار بحدة عادة في فترات الركود، كما هو ظاهر من العامين ١٩٧٥ و ١٩٨٢.

(المصدر: وزارة التجارة الامريكية)

انتقال منحني الطلب على الاستثمار

رأينا كيف يؤثر سعر الفائدة على مستوى الاستثمار. لكن الاستثمار يتأثر بقوى أخرى أيضاً. مثلاً، زيادة في الناتج المحلي الاجمالي سوف ينقل منحنى الطلب على الاستثمارات الى الخارج، كما هو موضح في الشكل ٢٣ - ١١ (أ).

إن زيادة في الضرائب المفروضة على قطاعات الأعمال ستخفض الاستثمارات. إفرض أن الحكومة اقتطعت كضريبة نصف صافي العائد في العمود (٣) من الجدول ٢٣ - ٥، مع عدم خفض سعر الفائدة في العمودين (٤) و (٥). فإن صافي الربح في العمودين (٦) و (٧) سوف يتراجع تبعاً لذلك. [تحقق من أنه اذا كان سعر الفائدة ١٠ بالمئة، وفرضت ضريبة مقدارها ٥٠ بالمئة على العمود (٣) فإن ذلك سيرفع الفاصل المرسوم ليصبح ما بين «ب» و «جـ»، وسيتراجع الطلب على الاستثمار الى ٥ مليون دولار]. وقد وضحنا حالة زيادة الضريبة على دخل الاستثمار في الشكل ٢٣ - ١١ (ب).

أخيراً، لاحظ أهمية التوقعات. ماذا لو أصبح المستثمرون متشائمون واعتقدوا أن حصيلة الاستثمار ستنخفض الى النصف؟ او أن يصبحوا متفائلين ويعتقدوا أن الحصيلة ستتضاعف؟ بالعمل من خلال هذه الحالات، يمكننا رؤية مدى أهمية التوقعات على الاستثمار. ويعرض الشكل ٢٣ - ١١ (جـ) كيف أن نوبة من التشاؤم قد تنقل جدول الطلب على الاستثمارات.

الاستثمار المتقلب

بعد أن عرفنا العوامل المؤثرة في الاستثمار ، لن تفاجأ اذا ما اكتشفت بأن الاستثمار متقلب للغاية، فالاستثمارات تتصرف بطريقة لا يمكن التنبؤ بها لانها تعتمد على عوامل غير مؤكدة، مثل نجاح او فشل منتج جديد غير مجرب، والتغير في نسب الضريبة واسعار الفائدة، والمواقف والمناهج السياسية المتبعة لتحقيق استقرار الاقتصاد، واحداث مشابهة عرضة للتغيير في الحياة الاقتصادية.

يقدم الشكل ٢٣ - ١٢ صورة عن عدم استقرار الاستثمارات. والتي تبين الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي الممكن. لاحظ الانخفاض في مستويات الاستثمار خلال فترة الكساد العظيم خلال عقد الثلاثينات وخلال الحرب العالمية الثانية. لاحظ ايضاً كيف ان حوافز الاستثمار في الستينات زادت حصة الاستثمار من اجمالي الناتج المحلي. هبوط الدورات الاقتصادية، كالتي حدثت خلال العامين ١٩٧٥ و ١٩٨٢، تميل الى إحداث هبوط حاد في نسبة الاستثمار الى الناتج المحلي الاجمالي.

نحو نظرية الطلب الاجمالي

أكملنا الآن مقدمتنا حول المفاهيم الأساسية للاقتصاد الكلي والمكونات الرئيسية للناتج القومي. كما طالعنا محددات الاستهلاك والاستثمار، ورأينا كيف يمكن أن تتغير من سنة الى أخرى، وبشكل حاد في بعض الأحيان. وهذا يوحي بأن من غير المضمون

استمرار تدفق مجموع الانفاق النقدي (الطلب الاجمالي) وتناميه بشكل سلس من سنة لأخرى.

لكن، لا يكفي أن ندرس أجزاء الطلب الاجمالي كل على حده. فجوهر الاقتصاد الكلي هو أن جميع المكونات الفردية للطلب الاجمالي تتفاعل مع بعضها البعض، ومع العرض الاجمالي، لتحديد الناتج القومي. وسوف نبين في الفصول القليلة القادمة كيف تنتقل التغييرات في الاستثمارات، والانفاق الحكومي، والضرائب، والتجارة الخارجية، وموارد المال لباقي الاقتصاد. وسوف نرى أن الناتج الفعلي الاجمالي يمكن أن ينحرف عن مستوى الانتاج الممكن عند العمالة الكاملة. ونرى أيضاً كيف يمكن للسياسات المالية والنقدية للحكومة أن تكافح الركود والتضخم. ومن الأمور الجوهرية في التحليل حركة الاستهلاك والاستثمار التي درسناها في هذا الفصل.

ملخص

أ - الاستهلاك والادخار

١ - دخل الانفاق هو أحد المحددات المهمة للاستهلاك والادخار. دالة الاستهلاك هي العلاقة التي تربط مجموع الاستهلاك مع مجموع الدخل. وحيث أن كل دولار من الدخل اما أن يستهلك او يدخر، فإن دالة الادخار، هي الوجه الآخر لدالة الاستهلاك. وقد لخصنا صفات دالتي الاستهلاك والادخار على صفحات هذا الفصل ويجب دراستها بعناية.

٢ - جمع دالات الاستهلاك الفردية معاً، يعطينا دالة الاستهلاك القومية. وهذا يبين في أبسط صورة مجموع النفقات الاستهلاكية كدالة على دخل الانفاق. وللمتغيرات الأخرى، مثل الثروة، والسن، وتوقعات الدخل المستقبلية، تأثير كبير على أنماط الاستهلاك.

٣ - تراجع معدل الادخار الشخصي بحدة خلال العقد الماضي. وقد أقلق هذا التوجه علماء الاقتصاد لأن المدخرات الشخصية هي أحد المكونات الرئيسية للادخار القومي. وقد أشارت الدراسات التي بحثت أسباب تراجع معدل الادخار الى احتمالات مختلفة مثل تزايد سخاء برامج التأمين الاجتماعي الفدرالية، وبطء النمو في الاقتصاد، والتغيرات في أسواق راس المال.

ب - الاستثمار

٤ - المكون الرئيسي الثاني للانفاق هو الاستثمار في الاسكان، والمنشآت، والمعدات. وتستثمر الشركات للحصول على أرباح. لذلك، فإن القوى الاقتصادية الرئيسية التي تحدد الاستثمار هي الايرادات التي يحققها الاستثمارات (التي تتأثر بشكل أساسي بحالة الدورة الاقتصادية ونراها في مبدأ المعجل)، وتكلفة الاستثمار (التي يحددها سعر الفائدة والسياسة الضريبية)، وحالة التوقعات المستقبلية. ونظراً لان محددات الاستثمار تعتمد على أحداث مستقبلية لايمكن التنبؤ بها، فإن الاستثمار هو أكثر مكونات مجمل الانفاق تقلباً.

٥ - من العلاقات المهمة منحنى الطلب على الاستثمار. الذي يربط ما بين مستوى الانفاق على الاستثمار وسعر الفائدة. وحيث إن أ ربحية الاستثمار تتباين عكسياً مع سعر الفائدة، والتي هي تكلفة رأس المال، فإن في وسعنا اشتقاق منحنى طلب على الاستثمار يميل الى أسفل. وفرض سعر أعلى للفائدة سيقود الشركات الى إلغاء بعض المشاريع الاستثمارية.

مفاهيم للمراجعة

الاستهلاك والادخار

- انماط الميزانية
- دخل الانفاق، الاستهلاك، الادخار.
- دالتي الاستهلاك والادخار.
- معدلات الادخار الشخصي
- الميل الحدّي للاستهلاك (م ح س)
- الميل الحدّي للادخار (م ح د)
- م ح س + م ح د = ١
- دالة الاستهلاك القومي مقابل دالة استهلاك الأسرة
- محددات الاستهلاك: دخل الانفاق الجاري، الدخل الدائم، السن، الثروة.
- نقطة التعادل
- خط الـ ٤٥

الاستثمار

- محددات الاستثمار، العوائد، التكاليف، التوقعات.
- دور سعر الفائدة في الاستثمار.
- دالة طلب الاستثمار.

أسئلة للمراجعة

١ - لخص أنماط الميزانية للطعام، والملابس، والكماليات، والادخار

٢ - عند العمل بدالة الاستهلاك، وجدول طلب الاستثمار، علينا أن نميز ما بين الانتقال والتحرك على طول المنحنيات.

أ - حدد بدقة لكلا المنحنين، التغيرات التي قد تقود الى الانتقال، وتلك التي قد تقود الى التحرك على طول المنحنيات.

ب – إشرح شفهياً وبين برسم بياني ما اذا كانت الأمور التالية انتقالا أم تحركاً على طول دالة الاستهلاك: زيادة في دخل الانفاق، انخفاض في الثروة، هبوط في أسعار الأسهم.

جـ – إشرح شفهياً، وبين برسم بياني ما اذا كانت الأمور التالية انتقالا أم تحركاً، على طول منحنى طلب الاستثمار: توقع هبوط المخرجات في العام القادم، زيادة في سعر الفائدة، هبوط في التضخم.

٣ – كيف جرى بالضبط احتساب «م ح س» و «م ح د» في الجدول ٢٣ – ٤؟ بين ذلك باحتساب «م ح س» و «م ح د» بين النقطتين «أ» و «ب». فسر لماذا يجب أن يكون م ح س + م ح د = ١.

٤ – أنا استهلك دخلي «كله» عند كل مستوى من مستويات الدخل. أرسم دالتي استهلاكي وادخاري. ما هي «م ح س» و «م ح د» الخاصة بي؟

٥ – قدر دخلك، واستهلاكك، وادخارك خلال العام الماضي. اذا كان ادخارك سالباً (أي أنك تستهلك أكثر من دخلك)، كيف مولت ادخارك السالب؟ قدر تركيبة استهلاكك وفقاً للفئات الرئيسية المدرجة في الجدول ٢٣ – ١.

٦ – «على طول دالة الاستهلاك، يتغير الدخل أكثر من الاستهلاك». ما الذي يفترضه ذلك ضمناً بالنسبة للميل الحدّي للاستهلاك «م ح س»، والميل الحدي للادخار «م ح د».

٧ – «التغيرات في دخل الانفاق تقود الى تحركات على طول دالة الاستهلاك؛ التغيرات في الثروة او عوامل أخرى تقود الى انتقال دالة الاستهلاك». فسر هذا البيان بإعطاء صورة عن كل حالة.

٨ – ما هي تأثيرات الأمور التالية على دالة طلب الاستثمار المبينة في الجدول ٢٣ – ٥ والشكل ٢٣ – ١٠؟

أ – مضاعفة العوائد السنوية لكل ١٠٠٠ دولار مستثمرة والمبينة في العمود (٣).

ب – ارتفاع في سعر الفائدة الى ١٥ بالمئة سنوياً.

جـ – إضافة مشروع تاسع مع بيانات في الأعمدة الثلاثة الأولى هي (ي ، ١٠ ، ٧٠).

د – ضريبة بمقدار ٥٠ بالمئة على صافي الربح المبين في العمودين (٦) و (٧).

٩ – باستخدام جدول الطلب على الاستثمار الذي تمّ دعمه في السؤال ٨، وافتراض أن سعر الفائدة هو ١٠ بالمئة، إحسب مستوى الاستثمارات للحالات من أ الى د في السؤال ٨.

١٠– **مسألة متقدمة** : وفقاً لنموذج دورة الحياة، يستهلك الناس سنوياً كمية تعتمد على دخلهم مدى الحياة بدلاً من دخلهم الحالي. إفرض أنك تتوقع الحصول على دخل في المستقبل وفقاً للجدول التالي (بدولارات ثابتة) :

إفرض أن ليس هناك أية فائدة تدفع على المدخرات. وليس لديك مدخرات سابقة. ثم أفرض أنك تريد أن «تنسق» استهلاكك (أن تتمتع باستهلاك متساو كل سنة) بسبب تناقص الاشباع الاضافي من الاستهلاك الاضافي. استنبط

(١)	(٢) الدخل	(٣) الاستهلاك	(٤) المدخرات	(٥) الادخار التراكمي (نهاية السنة)
السنة	$	$	$	$
١	٣٠,٠٠٠	–	–	–
٢	٣٠,٠٠٠	–	–	–
٣	٢٥,٠٠٠	–	–	–
٤	١٥,٠٠٠	–	–	–
*٥	.	_	_	.

* متقاعد

أفضل مسار لاستهلاكك خلال السنوات الخمس، وأكتب الارقام في العمود (٣). ثم احسب مدخراتك وأدخل المبلغ في العمود (٤)؛ ضع ثروة نهاية المدة الخاصة بك، او مدخراتك التراكمية لكل سنة في العمود (٥). ما هو معدل متوسط ادخارك في السنوات الاربع الاولى؟

بعد ذلك، افرض ان برنامج الضمان الاجتماعي للحكومة قد فرض ضريبة مقدارها ٢٠٠٠ دولار عن كل سنة من سنوات عملك، ويعطيك ٨٠٠٠ دولار سنوياً كتقاعد في السنة الخامسة. اذا كنت ما زلت ترغب في تنسيق استهلاكك، احسب خطة ادخارك التي قمت بمراجعتها. كيف أثر برنامج الضمان الاجتماعي على استهلاكك؟ ما هو تأثير ذلك على معدل متوسط ادخارك في السنوات الأربع الأولى؟ هل يمكنك معرفة السبب في ادعاء بعض علماء الاقتصاد بأن الضمان الاجتماعي يمكن ان يخفض الادخار؟

الفصل ٢٤

الطلب الاجمالي ونموذج المضاعف

من العيوب البارزة للمجتمع الاقتصادي الذي نعيش فيه فشله في الاعداد لعمالة كاملة، وتوزيعه الاعتباطي وغير المنصف للثروة والدخل.

جون ماينرد كينز، النظرية العامة في العمالة، والفائدة، والأسعار (١٩٣٥)

مثل حجر القي في بركة ماء، فإن كل فعل اقتصادي يولد تموجات من ردود الأفعال في الاقتصاد كله. فحين بنى والت ديزني مدينة ملاهي جديدة - كعمل استثماري - فقد اوجد المئات من فرص العمل لعمال البناء، وصار لدى العمال دخلٌ أكبر لشراء السيارات وأجهزة الفيديو، ورقائق الذرة. وحين تخفض الحكومة الفدرالية ما تنفقه على شراء المقاتلات النفاثة، فإن ذلك يعني تسريح مئات الألوف من العاملين في الصناعات الجوية والفضائية، الذين يجب أن يشدوا الأحزمة على بطونهم، الى أن يجدوا أعمالا جديدة. وحين تبيع شركة بوينغ طلبية كبيرة من الطائرات الى شركة طيران أجنبية، فإن عملية التصدير هذه تضع ملايين الدولارات من الأرباح في جيوب حملة الأسهم، والذين بدورهم قد يحركوا الاقتصاد عن طريق شراء بيوت وسيارات جديدة، وإقراض المال لشركات تستثمره.

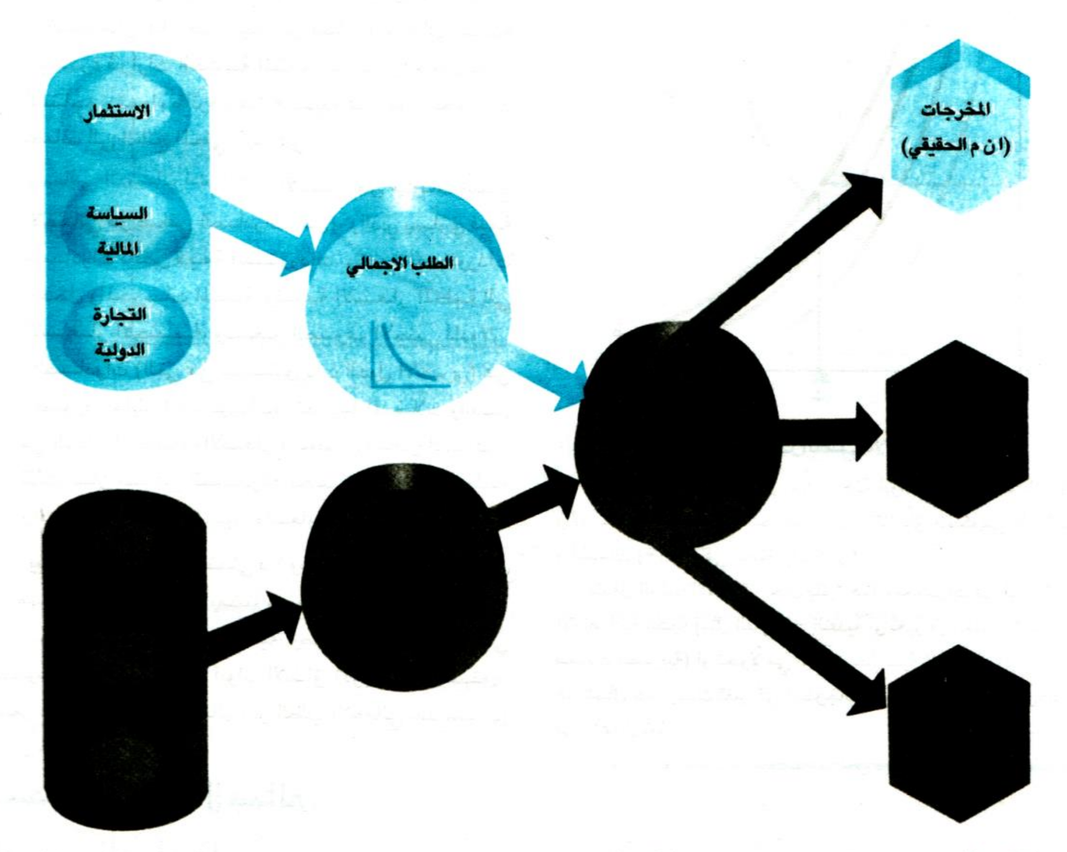
نرى في هذه الأنشطة أحد الدروس المركزية للاقتصاد الكلي: فأي تغيير في الطلب الاجمالي - سواء كان استثماراً، او مشتريات حكومية، او تجارة خارجية - سيكون له تأثير قوي على مجمل المخرجات، والعمالة، والاسعار. ولم تكن هذه النقطة مفهومة لعلماء الاقتصاد وصناع السياسة قبل عقد الثلاثينات الذين كانوا يتخبطون لايجاد حل للكساد والتضخم. لكن منذ أن طور كينز والكتّاب الذين تبعوه موضوع الاقتصاد الكلي صار لدى علماء الاقتصاد أداة قوية لفهم أسباب حدوث الركود والطفرات الاقتصادية، وما الذي يمكن فعله حيالها.

كان هناك الكثير من الطعون، والتعديلات، والتمحيص على إطار العمل الأساسي الذي طرحه كينز قبل أكثر من ستين عاماً. ومع ذلك تبقى نظرية الطلب الاجمالي إحدى أفضل الطرق المتاحة لعلماء الاقتصاد لفهم الدورة الاقتصادية، لذلك فسوف نشرح في الجزء الأول من هذا الفصل المبادىء الأساسية، لتحليلات الطلب الاجمالي. ثم نبلور في الجزء الثاني من هذا الفصل والفصل الذي يليه، النموذج المضاعف لكينز، والذي هو أبسط منهج لفهم الطريقة التي تقود فيها التغيرات في قنوات الانفاق مثل الاستثمارات، ونفقات الحكومة والضرائب، والتجارة الخارجية، الى تغييرات في الطلب الاجمالي ثم إلى تغييرات في المخرجات والعمالة. يزودنا الشكل ٢٤ - ١ بخارطة ارشادية لهذه التحليلات.

أ الاسس التحليلية للطلب الاجمالي

في المقدمة الى موضوع الاقتصاد الكلي في الفصل ٢١، رأينا من مراجعة شاملة كيف يحدد تفاعل الطلب والعرض الاجماليان مستوى المخرجات والأسعار. سنبحث الآن الطلب الاجمالي بتفصيل أكثر، بهدف الحصول على فهم أفضل للقوى التي تقود الاقتصاد.

الطلب الاجمالي (aggregate demand) (ط أ) هو مجموع كمية المخرجات التي يتم شراؤها طوعاً عند مستوى معين من السعر، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. ط أ هو الانفاق المرغوب فيه



الشكل ٢٤ - ١. كيف يحدد الطلب الاجمالي المخرجات

يبحث هذا الفصل والفصل الذي يليه في محددات الطلب الاجمالي ويطوران النموذج المضاعف لكينز. وهما يوضحان التفاعل ما بين الانفاق الاستهلاكي المستحث والمتغيرات الخارجية مثل الاستثمار، ونفقات الحكومة وضرائبها، والصادرات. وتبين، إضافة الى ذلك، كيف تحدد هذه المتغيرات مجتمعة اجمالي المخرجات والعمالة.

في جميع قطاعات الانتاج: الاستهلاك، والاستثمار الشخصي المحلي، ومشتريات الحكومة من السلع والخدمات، والصادرات. وله اربعة مكونات:

١ - **الاستهلاك.** كما رأينا في الفصل السابق فإن الاستهلاك (ل) يتحدد أساساً بدخل الانفاق، والذي هو الدخل الشخصي ناقص الضرائب. العوامل الأخرى التي تؤثر على الأستهلاك هي الاتجاهات المتوقعة في الدخل، وثروة الأسرة، والمستوى الإجمالي للأسعار. وتركز تحليلات الطلب الاجمالي على محددات الاستهلاك الحقيقي (اي الاستهلاك الإسمي او النقدي مقسوماً على الرقم القياسي لاسعار المستهلك).

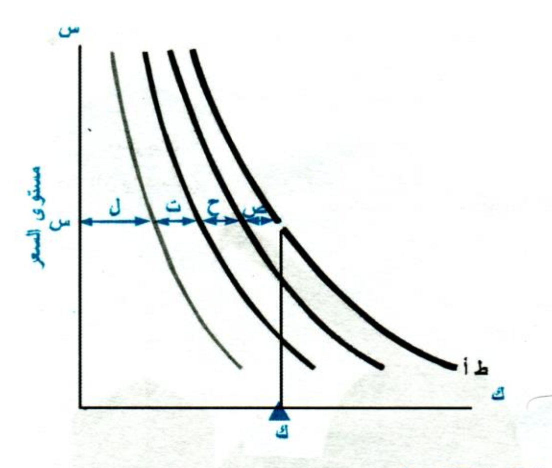
٢ - **الاستثمار.** الانفاق على الاستثمار (ت) يشمل المشتريات من المباني والمعدات والبضائع المكدسة في المخازن. وقد بين تحليلنا في الفصل ٢٣ أن المحددات الرئيسية للاستثمار هي مستوى المخرجات، وتكلفة رأس المال (كمحدد للسياسات الضريبية مع أسعار الفائدة وغير ذلك من الأمور المالية)، والتوقعات بالنسبة للمستقبل. والقناة الرئيسية التي يمكن للسياسة الاقتصادية أن تؤثر فيها على الاستثمار هي السياسة النقدية.

٣ - **مشتريات الحكومة.** المكون الثالث للطلب الاجمالي هو مشتريات الحكومة من السلع والخدمات (ح): مشترياتها من سلع مثل الدبابات او معدات شق الطرق علاوة على خدمات

القضاة او مدرسي المدارس العامة. وبعكس الاستهلاك والاستثمار، فان هذا الجزء من الطلب الاجمالي تحدده مباشرة قرارات الحكومة المتعلقة بالانفاق؛ فحين يقرر البنتاجون شراء طائرة مقاتلة جديدة فإن هذه المخرجات تضاف الى الناتج المحلي الإجمالي.

٤ – **صافي الصادرات**. المكون الأخير من مكونات الطلب الاجمالي هو صافي الصادرات (ص)، والذي يساوي قيمة الصادرات ناقص قيمة المستوردات. وتحدد المستوردات بالدخل والمخرجات المحلية، ونسبة الأسعار المحلية الى الاسعار الأجنبية، وسعر الصرف الأجنبي للدولار. والصادرات (التي هي مستوردات الدول الأخرى) هي الصورة المقابلة للمستوردات، وتحددها المدخلات والدخل في البلدان الأجنبية، والأسعار النسبية، وأسعار الصرف. لذلك، فان صافي الصادرات يحدد بالمداخيل المحلية والأجنبية والأسعار النسبية، وأسعار الصرف.

يبين الشكل ٢٤ – ٢ منحنى د أ ومكوناته الأربعة الرئيسية. عند مستوى السعر (س)، يمكننا قراءة مستويات الاستهلاك، والاستثمار، والمشتريات الحكومية، وصافي الصادرات، والتي مجموعها (ك). ومجموع أبواب الانفاق الأربعة عند مستوى السعر هذا هو الانفاق الاجمالي، او الطلب الاجمالي عند مستوى السعر هذا.



الشكل ٢٤ - ٢. مكونات الطلب الاجمالي

يتكون الطلب الاجمالي من أربعة أبواب – الاستهلاك (ل)، والاستثمارات المحلية الخاصة (ت) والانفاق الحكومي على السلع والخدمات (ح) وصافي الصادرات (ص)

ينتقل الطلب الاجمالي حين يكون هناك تغييرات في السياسات الاقتصادية الكلية (مثل التغييرات النقدية او تغير في نفقات الحكومة او معدلات الضريبة) او تحولاً في أحداث خارجية تؤثر على الانفاق (كما هو الحال حين يحدث تغير في المخرجات الأجنبية، تؤثر على ص، او ثقة في الأعمال تؤثر على ت).

منحنى الطلب الاجمالي المنحدر الى اسفل

الشكل ٢٤ – ٢ هو صورة مبسطة للغاية لهيكل منحنى الطلب الاجمالي. وسوف تلاحظ أولاً أن منحنى الطلب الاجمالي ينحدر نزولاً. وهذا يعني أن مستوى الانفاق الحقيقي ينخفض كلما ارتفع المستوى العام للاسعار في الاقتصاد، مع بقاء الاشياء الأخرى متساوية.

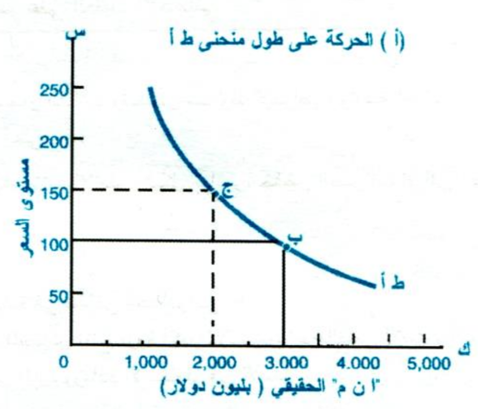
فلماذا ينحدر منحنى الطلب الاجمالي الى أسفل؟ هناك عدة أسباب، إلا أن أهمها هو «تأثير العرض النقدي». تذكر أننا حين نرسم منحنى ط أ، نبقى الأشياء الأخرى ثابتة.ونبقي العرض النقدي بشكل خاص ثابتاً، بحيث تبقى الكمية الإسمية من النقود دون تغيير حتى وإن ارتفعت الأسعار.

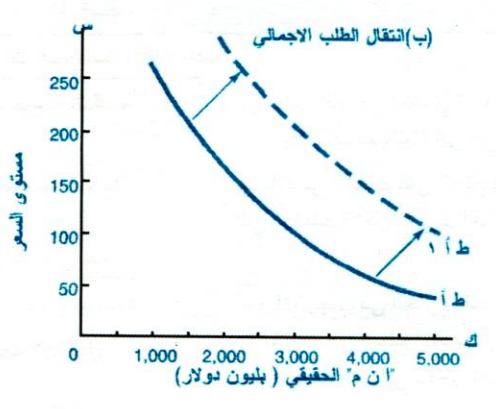
لكن اذا بقي العرض النقدي ثابتاً في حين ارتفع مستوى الأسعار، فان العرض الحقيقي من النقود ينخفض. ونحن نعرّف العرض الحقيقي من النقود على أنه العرض الجاري او الاسمي من النقود مقسوماً على مستوى السعر. مثال ذلك، اذا كان العرض النقدي ثابتاً عند ٦٠٠ بليون دولار، وارتفع الرقم القياسي للاسعار من ١٠٠ الى ١٥٠، عندها ينخفض العرض الحقيقي من النقود من ٦٠٠ بليون دولار الى ٤٠٠ (= ٦٠٠ X ١٠٠ / ١٥٠) بليون دولار.

ومع تقلص العرض الحقيقي من النقود، يصبح المال شحيح نسبياً او «صعب المنال». وترتفع أسعار الفائدة، ودفعات الرهن، ويصبح الحصول على قرض أصعب؛ ويسبب شح النقد تراجع الاستثمار، والاستهلاك، وحتى صافي الصادرات. باختصار، فإن ارتفاعاً في الأسعار مع ثبات العرض النقدي، وبقاء الأشياء الأخرى متساوية سيؤدي الى شُح النقد، مما ينجم عنه هبوط في مجموع الانفاق الحقيقي [١]. والتأثير الصافي لذلك هو حركة على طول منحنى ط أ المنحدر الى أسفل.

يمكننا استكمال مثالنا عن حركة على طول منحنى ط أ في الشكل ٢٤ – ٣ (أ). إفرض أن الاقتصاد في وضع توازن عند النقطة ب، مع مستوى سعر مقداره ١٠٠ (حسب اسعار ١٩٩٢)، وناتج محلي اجمالي حقيقي مقداره ٣٠٠٠ بليون دولار، وعرض

(١) سنبحث آلية انتقال الآثار النقدية بتفصل أكبر في الفصول القادمة.





الشكل ٢٤ - ٣. الحركة على طول منحنى الطلب الاجمالي مقابل انتقال الطلب الاجمالي

في (أ) فإن مستوى أعلى للسعر مع ثبات العرض النقدي سيقود الى شح في النقود، وأسعار فائدة أعلى، وتراجع الانفاق على الاستثمارات الحساسة للفائدة والاستهلاك. ونرى هنا حركة على طول منحنى ط أ مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

في (ب)، الأشياء الأخرى لم تعد ثابتة. وتقود التغييرات في المتغييرات التي يقوم عليها ط أ - مثل العرض النقدي، والسياسة الضريبية، والوحدة السياسية الالمانية، او النفقات العسكرية - الى تغييرات في مجموع الانفاق عند سعر معين.

نقدي مقداره ٦٠٠ بليون دولار. بعد ذلك، إفرض أنه وبسبب حصاد سيء ارتفع مستوى السعر الى ١٥٠. ولأن العرض النقدي بقي ثابتاً، فقد انخفض العرض النقدي الحقيقي (بالأسعار الثابتة) من ٦٠٠ بليون دولار الى ٤٠٠ بليون دولار. ومع شُح السيولة النقدية الان، فقد ارتفعت اسعار الفائدة. والنتيجة هي انخفاض الانفاق على الاسكان، والمصانع والمعدات، والسيارات، والقطاعات الأخرى التي تتأثر بتغير أسعار الفائدة. وصافي التأثير هو أن مجموع الانفاق الحقيقي هبط الى ٢٠٠٠ بليون دولار، المعبر عنها بالنقطة ج. وسوف يؤثر الانخفاض الحقيقي في العرض النقدي على الطلب الاجمالي بسبب الآلية النقدية المهمة التي سنناقشها بالتفصيل في فصول قادمة.

ثمة عوامل أخرى تساهم في العلاقة ما بين الانفاق الحقيقي ومستوى الأسعار، رغم أنها اليوم أقل أهمية من الناحية الكمية من تأثير العرض النقدي [٢].

باختصار:

رأينا أن منحنى ط أ ينحدر الى أسفل مشيراً الى أن الناتج الحقيقي المطلوب يهبط مع ارتفاع مستوى الأسعار. والسبب الرئيسي لانحدار منحنى ط أ الى أسفل هو تأثير العرض النقدي، حيث أن ارتفاع الأسعار، التي تفرض مع بقاء العرض النقدي الاسمي ثابتاً ينتج شحاً في النقد مما يؤدي الى انخفاض الانفاق الاجمالي.

*تحذير : **الطلب في الاقتصاد الجزئي مقابل الطلب في الاقتصاد الكلي**. بعد أن رأينا منحنى الطلب الاجمالي، علينا أن نتوقف لتحذير مهم حول الفرق ما بين منحنى الطلب في الاقتصاد الكلي ومنحنى الطلب في الاقتصاد الجزئي. تذكر من دراستنا للعرض والطلب في الاقتصاد الجزئي أن السعر المتعلق بمنحنى الطلب لسلعة مفردة يقع على المحور العمودي، وانتاج تلك السلعة على المحور الافقي، مع إبقاء جميع الأسعار الأخرى ومداخيل المستهلكين ثابتة.*

وبعكس ذلك، في منحنى الطلب الاجمالي، تتباين مستويات السعر العام على طول المحور العمودي. علاوة على ذلك، فإن مجموع المخرجات والمداخيل تتباين على طول منحنى ط أ، في حين يبقى مستوى الانتاج والدخل ثابتين بالنسبة الى الطلب الجزئي.

أخيراً، الميل السلبي لمنحنى طلب الاقتصاديات الصغرى يأتي من قدرة المستهلك على استبدال سلع أخرى بالسلعة المعينة. فإذا

(٢) مثال ذلك، يرتبط الانفاق الحقيقي ومستوى الاسعار من خلال «تأثير التوازن الحقيقي» او «تأثير بيجو» نسبة الى الاقتصادي الكلاسيكي أ. سي. بيجو (A. C. Pigou). ويقوم هذا التأثير على ملاحظة ان الناس يحتفظون عادة بجزء من ثروتهم كارصدة نقدية. وحين يرتفع مستوى الاسعار س فان قيمة ارصدتهم النقدية تنخفض وتتقلص ثروتهم الحقيقية. ومع انخفاض ثروة الأسر فان الانفاق الاستهلاكي والطلب الاجمالي يميل ان الى التراجع.

المتغير	التأثير على الطلب الاجمالي
متغيرات السياسة الاقتصادية	
السياسة النقدية	زيادة في العرض النقدي تخفض أسعار الفائدة وتحسن شروط الإقراض، وتدفع استثمار واستهلاك السلع المتينة الى مستويات أعلى.
السياسة المالية	الزيادة في النفقات على السلع والخدمات تزيد الانفاق بشكل مباشر، خفض الضرائب او الزيادة في الدفعات التحويلية تزيد الدخل وتدفع الى استهلاك أعلى.
متغيرات خارجية	
مخرجات اجنبية	نمو المخرجات في الخارج يقود الى زيادة في صافي الصادرات.
قيمة الاصول	ارتفاع سعر السلع المخزنة او سعر المساكن ينتج ثروة أكبر للأسر ويزيد بالتالي الاستهلاك؛ ويقود هذا أيضاً الى خفض تكلفة رأس المال، وزيادة الاستثمار في الأعمال.
انخفاض سعر النفط	ارتفاع الانتاج العالمي من النفط يخفض أسعار النفط العالمية. ارتفاع الدخل الحقيقي للمستهلك وازدياد ثقة قطاعات الأعمال يزيد الاستهلاك، وشراء السيارات، والاستثمار.
التقدم التكنولوجي	يمكن للتقدم التكنولوجي أن يفتح الباب لفرص جديدة للاستثمار في الأعمال والاستهلاك. من الأمثلة المهمة السكك الحديدية، والسيارات، والحاسوب.
غيرها	الأحداث السياسية، واتفاقيات التجارة الحرة، ونهاية الحرب، الباردة كلها أمور تزيد من ثقة قطاعات الأعمال والمستهلكين وتزيد الانفاق على الاستثمار والسلع الاستهلاكية المتينة.

الجدول ٢٤ - ١. عوامل عدة يمكن أن تزيد الطلب الاجمالي وتنقل منحنى ط أ الى الخارج

أبسط أشكال منحنى الطلب الاجمالي تربط مجموع الانفاق بمستوى السعر. لكن ثمة عوامل عديدة تؤثر في الطلب الاجمالي – بعض متغيرات السياسة، وعوامل خارجية أخرى. ويبين الجدول التغيرات التي قد تميل الى زيادة الطلب الاجمالي ونقل منحني ط أ خارجاً.

ارتفع سعر اللحم، فإن الكمية المطلوبة تهبط لأن المستهلكين سيستبدلون اللحم بالخبز والبطاطا، ويستخدمون المزيد من السلع الأرخص نسبياً، وأقل من السلع الأغلى نسبياً. ويميل منحنى الطلب الاجمالي الى أسفل لسبب مختلف تماماً، وهو: أن مجموع الانفاق يهبط حين يرتفع مستوى السعر الاجمالي بسبب ضرورة تقنين الكمية المعروضة من النقود عن طريق رفع سعر الفائدة، والتشدد في إعطاء القروض، وخفض الانفاق.

تختلف منحنيات ط أ في الاقتصاد الكلي عن مثيلاتها في الاقتصاد الجزئي لأن منحنى الطلب الكلي يرسم التغيرات في السعر والمخرجات للاقتصاد كله في حين تحلل منحنيات الطلب الجزئية سلوك سلعة مفردة. أضف الى ذلك، يميل منحنى ط أ الى أسفل بشكل رئيسي بسبب تاثير العرض النقدي، في حين يميل منحنى الطلب الجزئي إلى أسفل بسبب تأثير الاستبدال مع بقاء المداخيل وأسعار السلع الأخرى ثابتة.

انتقال الطلب الاجمالي

رأينا أن مجموع الانفاق في الاقتصاد يميل الى الهبوط مع ارتفاع مستوى السعر، وبقاء الأشياء الاخرى ثابتة. لكن الاشياء الاخرى تميل الى التغير، وهذا المؤثرات تولد تغييرات في الطلب الاجمالي. فما هي المتغيرات الرئيسية التي تقود الى انتقال الطلب الاجمالي؟

يمكن تقسيم محددات ط أ الى فئتين، كما هو مبين في الجدول ٢٤ – ١ . تضم المجموعة الأولى «متغيرات السياسة الاقتصادية» الرئيسية التي تسيطر عليها الحكومة. وهي السياسة النقدية – أي الخطوات التي يمكن للبنك المركزي بمقتضاها أن يؤثر في النقد المعروض وغير ذلك من الأوضاع المالية – والسياسة المالية – الضرائب والنفقات الحكومية. ويبين الجدول ٢٤ – ١ كيف يمكن للسياسات الحكومية أن تؤثر في المكونات المختلفة للطلب الاجمالي.

الفئة الثانية هي «المتغيرات الخارجية»، او المتغيرات التي تتقرر خارج إطار ع أ – ط أ. وكما يبين الجدول ٢٤ – ١، فإن بعض هذه المتغيرات (مثل الحروب او الثورات) هي خارج أهداف التحليل في الاقتصاد الكلي، فبعضها (مثل النشاط الاقتصادي الاجنبي) خارج سيطرة السياسة المحلية، والبعض الآخر (مثل السوق المالي) له حركة مستقلة مهمة.

فما هو تأثير التغيير في المتغيرات الكامنة خلف منحنى ط أ ؟ افرض مثلاً، أن الحكومة زادت مشترياتها من الدبابات، وأقنعة الغاز، والطائرات لخوض الحرب. فإن تأثير هذه الخطوة هو زيادة الانفاق الحكومي (ح). وما لم توازن مكونات الانفاق الأخرى الزيادة في ح، فإن منحنى ط أ سينتقل الى الخارج والى اليمين مع ازدياد ح. وبالمثل، فإن زيادة في عرض النقد، او هبوطاً في أسعار النفط، او زيادة في قيمة ثروة المستهلك (بسبب زيادة سعر الأسهم، مثلاً) ستقود الى زيادة في الطلب الاجمالي وانتقال منحنى ط أ الى الخارج.

يبين الشكل ٢٤ - ٣ (ب) كيف يمكن للتغير في المتغيرات المدرجة في الجدول ٢٤ - ١ أن تؤثر في منحنى ط أ. وكي تختبر فهمك للموضوع، قم بإعداد جدول مماثل يبين القوى التي قد تميل الى خفض الطلب الاجمالي (انظر السؤال الثاني في نهاية هذا الفصل).

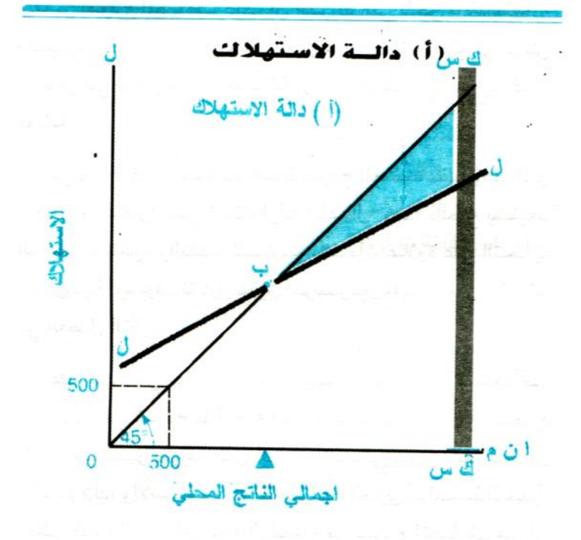
الاهمية النسبية للعوامل المؤثرة في الطلب

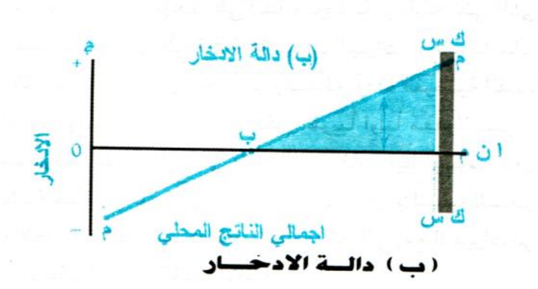
في حين يتفق علماء الاقتصاد بشكل عام على العوامل المؤثرة في الطلب، فإنهم يختلفون حول مدى الأهمية التي تعزى لمختلف القوى. مثلاً، يركز بعض علماء الاقتصاد بشكل رئيسي على القوى النقدية في تحليل حركات الطلب الاجمالي، ويشددون بشكل خاص على دور العرض النقدي. ووفقاً لما يقوله هؤلاء، الذين غالباً ما يطلق عليهم اسم «النقديين» (monetarists) فإن العرض النقدي هو المقرر الأساسي لمجموع مبالغ الانفاق.

ويركز علماء آخرون على عوامل خارجية. مثال ذلك، جادل بعضهم على أن التقدم التكنولوجي هو أحد المحددات الأساسية للأزمات والطفرات الاقتصادية. مثلاً، كانت السكك الحديدية عملية من الناحية التجارية، خلال خمسينات القرن التاسع عشر. وكان ذلك الابتكار فاتحة عقدين من الاستثمارات الضخمة في مجال السكك الحديدية في كافة أنحاء العالم، وساعد الاقتصاد الصناعي على التمتع بتوسع اقتصادي مستمر. وفي الفترة الأخيرة أوحى البعض بأن ثورة الاتصالات لعقد التسعينات الحالي قد تطلق موجة هائلة من الاستثمارات، حيث تنفق الشركات عشرات البلايين من الدولارات على مد شبكات الالياف الضوئية وإشادة البنى التحتية «لطرق المعلومات المتفوقة».

التيار الرئيسي في التفكير الاقتصادي الكلي اليوم هو منهج يعود بجذوره الى التقاليد الكينزية لكنه يشتمل على تطورات حديثة أيضاً. وهذا المنهج، المعروف باسم «الاقتصاد الكلي الكينزي»، يقبل بفكرة أن مختلف السياسات والقوى الخارجية تحرك الاقتصاد في فترات مختلفة. مثال ذلك، يمكن اعتبار أن السياسة المالية كانت المحدد الرئيسي للطلب الاجمالي خلال الحرب العالمية الثانية، يوم كانت النفقات العسكرية تستنفد حوالي نصف الناتج المحلي الاجمالي. إلا أنه في السنوات الأخيرة، وبعد أن نشط الاحتياطي الفدرالي في محاربة التضخم والبطالة، أصبح للسياسة النقدية تأثير مسيطر على تقلبات النشاط الاقتصادي.

بعد أن رأينا العناصر الرئيسية المكونة لنظرية الطلب الاجمالي، ننتقل الان الى أبسط تجسيد لها، النموذج المضاعف.





الشكل ٢٤ - ٤. الناتج القومي يحدد مستويات الاستهلاك والادخار.

الخط ل ل هو دالة الاستهلاك للدولة في حين أن م م هو دالة الادخار.

تذكر أن هاتين الدالتين ترتبطان معاً وكأن كل واحدة منهما الصورة المعاكسة للأخرى. نقطة التعادل هنا هي ب - في الرسم العلوي حيث يتقاطع الخط ل ل مع خط الـ ٤٥، وفي الرسم السفلي حيث يتقاطع الخط م م مع المحور الأفقي. هل يمكنك أن تفسر السبب في أن السهمين اللذين على استقامة عمودية واحدة يجب أن يتساويا في الطول؟ النقطتان المشار اليهما بالرقم ٥٠٠ تؤكدان على الخاصية المهمة لخط الـ ٤٥: فأية نقطة ترسم عليه تشير الى مسافة عمودية مساوية تماماً للمسافة الأفقية. المسافة المظللة ك س ك س في الشكلين يبين مستوى أ ن م الممكن.

حين يحـاول علمـاء الاقـتـصـاد فـهم السـبب في أن الزيادات الكبيرة في النفقات العسكرية في زمن الحرب تقود الى زيادة في الناتج المحلي الاجمالي، او معرفة السبب في ان خفض الضرائب، بموجب سياسة جانب العرض خلال عقد الثمانينات قد رافقه أطول فـتـرة ازدهار امـريكي في زمن السلم، او السـبب في أن تخفيض النفقات الدفاعية خلال فترة ما بعد الحرب الباردة، ألحق الأذى باقتصاد كاليفورنيا، فإنهم غالباً ما يلتفتون الى نموذج المضاعف للحصول على ابسط تفسير.

فمـا هو **نموذج المضـاعف (multiplier model)** بالضبط؟ هو إحدى نظريات الاقتصاد الكلي التي تستخدم لتفسير اسلوب تحديد المخرجات على المدى القصير. وقد جاء إسم المضاعف من اكتشاف أن كل تغيّر في نفقات معينة (مثل الاستثمارات) بمقدار دولار يقود الى تغير بمقدار اكبر (او تبـديل مضاعف) في أ ن م. ويفسر نموذج المضاعف كيف ان الهزات التي تلحق بالاستثمار، والتجارة الخارجية، وسياسات الضريبة والانفاق الحكومي، يمكن أن تؤثر في المخرجات والعمـالة في اقـتـصـاد لديه مـوارد غيـر موظفة.

في هذا الجـزء، سنقـدم أبسط نموذج للـمضـاعـف، وهو الذي يركز على التغيّرات في استثمارات الأعمال. وهذا بالطبع يستبعد السياسة المالية والنقدية للحكومة بالكامل، عـلاوة على التجـارة الخارجية. وسـوف نتناول هذين الموضـوعين المهمين في دراستنا في الفصل التالي.

عند البدء بدراسة المضاعف، لاحظ أن هذا المنهج لا يتعـارض بأي شكل مع نموذج ط أ - ع أ في الفـصل ٢١. بل إن نموذج المضاعف يفسر طريقة عمل الطلب الاجمالي ببيان كيف يتفاعل الاستهلاك، والاستثمار مع المتغيرات الأخرى، بالضبط لتحديد الطلب الاجمالي. والفرضية الرئيسية في نموذج المضاعف هي أن الأسعار والأجور تؤخذ على أنها مفروضة او ثابتة، على المدى القصـيـر، بحيث تأتي كافة التكيفات للهزات، او السيـاسـات الاقتصادية من خلال المخرجات والعمالة. وهذه الفرضية المفيدة للأجور والأسعار الثابتة ربما تكون تقريباً أولياً معقولاً لفترات قصيرة من الزمن. اما على المدى الطويل فإن علينا، وسوف نفعل ذلك لاحقـاً، أن نأخذ في حسـابنا ردات الفعل بالنسبة للسعر والأجر التي تحدث بسبب تغير الطلب الاجمالي ومع التغيرات في المخرجات الممكنة وتكاليف الانتاج.

تحديد المخرجات بالادخار والاستثمار

علينا أولاً أن نتفحص العلاقة بين الاستثمار والاستهلاك. تذكر أن الفصل ٢٣ أعطى صـورة مـبسطة عن دالتي الاستـهـلاك والادخار للأمة. وقد بنيت جداول الاستهلاك والادخار تلك على معرفتنا بموازنة مختلف العائلات، وثرواتها، وما الى ذلك. يبين الشكل ٢٤ - ٤ دالتي الاستـهـلاك والادخـار القـومـيـتين [٣]. وتوضح كل نقطة على دالة الاستهلاك الكمية المرغوب فيها، او المخطط لها من الاستهلاك عند كل مستوى من مستويات دخل الانفاق. وتبين كل نقطة على منحنى الادخار المدخرات المرغوب فـيـهـا او المخطط لها عند ذلك المسـتوى من الدخل. والجـدولان يرتبطان ببـعضـهـمـا برباط وثيق: حيث أن ل + م تسـاوي دائمـاً الدخل، ومنحنيا الاستهلاك والادخار هما مرآتان توأمان مجموع قيمتيها يساوي دائماً القيمة على الخط ٤٥.

رأينا أن الادخار والاستثمار يعتمدان على عوامل مـختلفة للغاية: فـالادخار (والاستـهـلاك) يعـتـمدان بشكل أسـاسي على الدخل وعوامل أخرى مختلفة (مثل المخرجات المتوقعة مستقبلاً، وأسعار الفائدة، والسياسة الضريبية، وثقة قطاعات الأعمال) للتبسيط هنا، عاملنا الاستثمارات على أنها تعتمد على عوامل خارجية فقط. وهذا يجعل الاستثمار متغيراً خارجياً، يتحدد مستواه خارج النموذج. إفرض أن فرص الاستثمار محددة بمبلغ ٢٠٠ بليـون دولار سنوياً بغض النظر عن مسـتوى الناتج المحلي الاجمالي. وهذا يعني اننا اذا رسمنا منحنى للاستثمار مقابل أ ن م، فسوف يكون خطاً افقياً - ودائماً على البعد نفسـه عن المحور الأفقي. وهذه الحالة موضحة في الشكل ٢٤ - ٥، حيث أشير الى خط الاستثمار بالحرفين ت ت لتمييزه عن خط الادخار المسمي م م.

يتقاطع خطا الادخار والاستثمار عند النقطة ي في الشكل ٢٤ - ٥ وهذه النقطة تقابل مستوى أ ن م المعطى عند النقطة ن ويمثل مستوى توازن المخرجات في نموذج المضاعف.

هذا التقاطع لمنحنيا الادخار والاستثمار هو مستوى توازن الناتج المحلي الاجمالي الذي سينجذب الناتج القومي نحوه.

---

(٣) سنبسط الصورة هنا بشكل مبدئي عن طريق ابقاء الضرائب، وأرباح الشركات المساهمة غير الموزعة، والتجارة الخارجية، واستهلاك الأصول، والسياسة المالية للحكومة خارج اطار التحليل. وسنفترض الآن أن الدخل هو دخل الانفاق وأنه يساوي أ ن م.

معنى التوازن

مـا السـبب في أن النقطة ي في الشكل ٢٤ – ٥ هي نقطة توازن؟ السبب هو أنه عند النقطة ي تتسـاوى المدخرات المرغوب فيها لدي الأسر، مع الاستثمارات المرغوب فيها لدى الشركات وحين لا يتساوى الادخار المرغوب مع الاستثمار المرغوب، فإن المخرجات تميل لأن تتعدل صعوداً او نزولاً.

يمثل منحنيا الادخار والاستثمار المبينان في الشكل ٢٤ – ٥ «المستويات المرغوب فيها (او المخطط لها)». وهكذا، عند مستوى المخرجات ن، قد ترغب قطاعات الاعمال في أن تكون استثماراتها مساوية للمسافة العمودية ي ن. وترغب الاسر ايضاً في توفير المبلغ الذي تمثله ي ن. لكن ليس ثمة ضرورة منطقية في ان تكون المدخرات الفعلية (او الاستثمارات)، مساوية للمدخرات المخطط لها (او الاستثمارات). فقد يقترف الناس أخطاء. او قد يتنبأوا بالأحداث بشكل غير صحيح. وحين تحدث الأخطاء، فإن الادخار والاستثمار قد ينحرفان عن مستوياتهما المخطط لها.

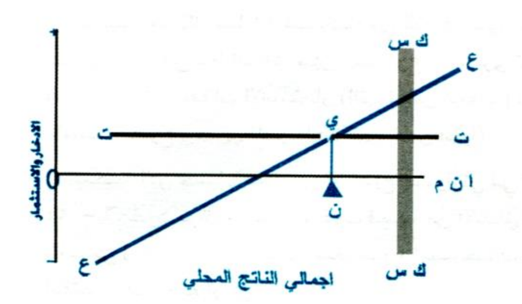
لرؤية كيف تتعدل المخرجات الى أن يتوازن الادخار المرغوب فيه مع الاستثمار المرغوب فيه. في الحالة الأولى، الاقتصاد عند النقطة ي، حيث يتقاطع خط ما ترغب الشركات في استثماره مع خط ما تريد الأسـر ادخـاره. وحين تتم تلبيـة خطط الطرفين، سيسعد الفريقان أن يواصلا القيام بما يقومان به.

عند التوازن، لن تجد الشركات بضائع مخزنة تتكدس على رفوف مستودعاتهم، ولا تنشط مبيعاتها بحيث تجبرها على زيادة انتاجها من السلع، وبالتالي، سيبقى الانتاج، والعمالة، والدخل، والانفاق على حالهم. وفي هذه الحالة يبقى أ ن م عند النقطة ي، ويمكننا أن ندعوها نقطة «توازن» عن حق.

الحالة الثانية تبدأ بناتج محلي اجمالي أعلى مما في ي، افرض أن أ ن م الى يمين ن، عند مستوى دخل منحنى يكون فيه الادخار أعلى من منحنى الاستثمار. فلماذا لا يستطيع النظام البقاء هناك الى ما لا نهاية؟ لأنه عند مستوى الدخل هذا، تدخر الأسر أكثر مما تريد شركات الأعمال استثماره. وسيكون لدى الشركات عدد قليل جداً من الزبائن، والكثير من السلع المكدسة في المستودعات وغير المباعة. فما الذي يمكن أن تفعله قطاعات الأعمال تجاه هذا الوضع؟ يمكنها خفض الانتاج وتسريح بعض العمال. وسوف يدفع رد الفعل هذا، الناتج المحلي الاجمالي الى الهبوط التدريجي، او التحرك ناحية اليسار في الشكل ٢٤ – ٥. ويعود الاقتصاد الى التوازن حين يرجع الى النقطة ي. وهناك يختفي الميل الى التغيير.

عند هذه النقطة، يجب أن تكون قادراً على تحليل الحالة الثالثة. وأن تبين أنه اذا كان مستوى أ ن م دون مستوى التوازن، فإن قوى شديدة ستتشكل لتحريكه شرقاً نحو النقطة ي.

وتقود الحالات الثلاث الى النتيجة ذاتها:



الشكل ٢٤ – ٥. مستوى توازن المخرجات القومية يتحدد بتقاطع منحنيا الادخار والاستثمار.

الخط الأفقي ت ت يبين أن الاستثمار ثابت عند المستوي المشار اليه. ي هي النقطة التي يتقاطع عندها منحنيا الاستثمار والادخار. يتحقق توازن أ ن م عند تقاطع منحنيا ع ع مع ت ت لأن ذلك هو المستوى الوحيد من أ ن م الذي تضاهي فيه مدخرات الأسر الاستثمارات المرغوب فيه لدى قطاع الأعمال.

مستوى التوازن الوحيد للناتج المحلي الاجمالي يتحقق عند النقطة ي، حيث يتقاطع منحنيا الادخار والاستثمار. عند اي نقطة اخرى، لا تتوافق الادخارات المرجوة للأسر مع الاستثمارات المرجوة لقطاعات الاعمال. وهذا التعارض سيدفع قطاعات الأعمال الى تغيير مستويات الانتاج والعمالة لديها، وبالتالي يعيد النظام الى نقطة توازن أ ن م.

تحديد المخرجات بالاستهلاك والاستثمار

إضافة الى توازن الادخار – الاستثمار، ثمة طريقة أخرى لبيان الطريقة التي يتحدد بها المخرجات. التوازن هو ذاته، لكن فهمنا لتحديد المخرجات يتعمق اذا عملنا حسب هذا المنهج الثاني.

يطلق على الطريقة الثانية هذه إسم الاستهلاك زائد الاستثمار، او منهج (ل + ت) فكيف يعمل منهج ل + ت؟ يبين لنا الشكل ٢٤ – ٦ منحنى الانفاق الكلي وقد رسم مقابل مجموع المخرجات، او الدخل. الخط ل ل هو ببساطة خط دالة الاستهلاك، الذي يبين مستوى الاستهلاك المرغوب فيه المقابل لكل مستوى من مستويات الدخل. نضيف بعد ذلك الاستثمار المرغوب فيه (الذي ثبت عند المستوى ت) الى دالة الاستهلاك. وهكذا يصبح مجموع الانفاق المرغوب فيه ل + ت ممثلاً بالمنحنى ل + ت في الشكل ٢٤ – ٦.

نضيف بعد ذلك خط ٤٥ لمساعدتنا في التعرف على التوازن. عند أية نقطة على خط الـ ٤٥° فإن مجموع مستوى نفقات الاستهلاك زائد نفقات الاستثمار (التي تقاس عمودياً) تساوي بالضبط مجموع مستوى المخرجات (الذي يقاس افقياً).

يمكننا الآن حساب مستوى الانتاج التوازني في الشكل ٢٤ - ٦. حيث تمثل الكمية المرغوب فيها من الانفاق الممثل بالمنحنى ل + ت، التي تساوي مجموع المخرجات، ويكون الاقتصاد في وضع توازن.

باختصار:

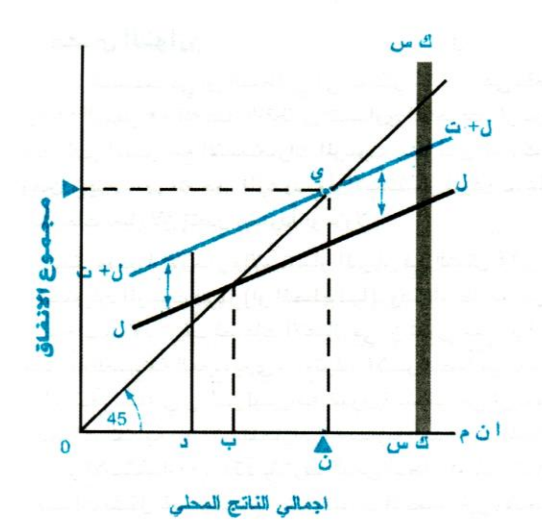
مجموع الانفاق (او منحنى ل + ت) يبين المستوى المرغوب فيه من الانفاق لدى المستهلكين وقطاعات الاعمال المقابل لكل مستوى من مستويات المخرجات. ويكون الاقتصاد في وضع توازن عند النقطة التي يقطع فيها منحنى ل + ت خط الـ ٤٥° - عند النقطة ي في الشكل ٢٤ - ٦. ويكون الاقتصاد متوازناً عند النقطة ي لأن المستوى المرغوب فيه من الانفاق على الاستهلاك والاستثمار يكون مساوياً بالضبط لمستوى مجموع المخرجات.

ألية التعديل

من الضروري فهم السبب في كون النقطة ي هي نقطة توازن. يتحقق التوازن حين يتساوى الانفاق المخطط له (على ل + ت) مع المخرجات المخطط لها. فاذا ما انحرف النظام عن التوازن، لنفرض عند مستوى المخرجات د في الشكل ٢٤ - ٦، فما الذي سيحدث؟ عند هذه النقطة يكون خط الانفاق ل + ت فوق خط الـ ٤٥°، لذلك فإن مستوى الانفاق المخطط ل + ت سيكون أكبر من مستوى المخرجات. وهذا يعني أن المستهلكين سيشترون سيارات وأحذية أكثر مما تنتجه قطاعات الأعمال. وسيجد وكلاء بيع السيارات ساحاتهم فارغة من السيارات، ومعارض الاحذية ستنفذ لديها أحذية من قياسات عدة.

في هذا الوضع من عدم التوازن، ستكون استجابة وكلاء بيع السيارات، واصحاب معارض الأحذية بزيادة طلبياتهم. وستستدعي مصانع السيارات والأحذية عمالها المسرحين، وتزيد من سرعة خطوط انتاجها. وبالتالي، «سيقود عدم التوازن في الانفاق الى تغيير في المخرجات».

وبمتابعة هذه السلسلة من التحليل، نرى أن الاقتصاد لا يتوازن الا اذا انتجت الشركات ما تخطط الأسر والشركات الاخرى لاستهلاكه واستثماره، وهو النقطة ي بالضبط. (عليك ايضاً أن تدرس ما يحدث حين تكون المخرجات أعلى من مستوى التوازن).



الشكل ٢٤ - ٦. في منهج النفقات، يكون مستوى توازن أ ن م عند تقاطع منحنى ل + ت مع خط الـ ٤٥°.

إن جمع ت ت مع ل ل يعطي منحنى ل + ت والذي يمثل مجموع الانفاق المرغوب فيه. عند النقطة ي حيث يتقاطع هذا المنحنى مع خط الـ ٤٥°، نحصل على التوازن ذاته كما في الرسم البياني للادخار - والاستثمار. (لاحظ التشابه ما بين هذا الشكل والشكل ٢٤ - ٥: الاستثمار الذي أضيف الى ل ل هو ت ت ذاته الذي في الشكل ٢٤ - ٥. نقطة التعادل ب والمستطيل الممثل للمخرجات الممكنة ك س يأتيان عند مستوى الناتج المحلي الاجمالي ذاته في كلا الرسمين البيانيين، والحال كذلك بالنسبة لنقطة التقاطع ي).

الكميات المخطط لها مقابل الكميات الفعلية.

كررنا في هذا الفصل الاشارة الى مستوى الانتاج والانفاق «المخطط لها» أو «المرغوب فيها». وهاتان الكلمتان تلفتان انتباهنا الى الفرق ما بين (١) كمية الاستهلاك المخطط له او المرغوب فيه الذي تعطيه دالة الاستهلاك او منحنى طلب الاستثمار، و (٢) الكمية الفعلية من الاستهلاك او الاستثمار التي قيست بعد حدوثهما.

يؤكد هذا التمييز على أن « أ ن م » يكون متوازناً فقط حين تكون الشركات والمستهلكون عند منحنيي انفاقهما واستثمارهما المرغوب فيها. ووفقاً للقياس الذي يقوم به الاحصائي لغايات المحاسبة القومية، فإن الإدخار والاستثمار يكونان على الدوام متساويين بالضبط، سواء في أيام الركود او الطفرات. لكن الاستثمار الفعلي «كثيراً ما يختلف عن الاستثمار «المخطط له» حين تكون المبيعات الفعلية غير مساوية للمبيعات المخطط لها

تحديد «أ ن م» حيث تساوي المخرجات الانفاق المخطط له
(بلاين الدولارات)

(١) مستويات «أ ن م» و «د أ»	(٢) الاستهلاك المخطط	(٣) الادخار المخطط (٣) = (١) - (٢)	(٤) الاستثمار المخطط له	(٥) مستوى «أ ن م» (٥) = (١)	(٦) مجموع الاستهلاك المخطط والاستثمار المخطط (٦) = (٢) + (٤)	(٧) التوجه المتوقع للمخرجات
٤.٢٠٠	٣.٨٠٠	٤٠٠	٢٠٠	٤.٢٠٠ >	٤.٠٠٠	انكماش
٣.٩٠٠	٣.٦٠٠	٣٠٠	٢٠٠	٣.٩٠٠ >	٣.٨٠٠	انكماش
٣.٦٠٠	**٣.٤٠٠**	**٢٠٠**	**٢٠٠**	**٣.٦٠٠ =**	**٣.٦٠٠**	**توازن**
٣.٣٠٠	٣.٢٠٠	١٠٠	٢٠٠	٣.٣٠٠ <	٣.٤٠٠	توسع
٣.٠٠٠	٣.٠٠٠	صفر	٢٠٠	٣.٠٠٠ <	٣.٢٠٠	توسع
٢.٧٠٠	٢.٨٠٠	١٠٠ -	٢٠٠	٢.٧٠٠ <	٣.٠٠٠	توسع

الجدول ٢٤-٢. يمكن إيجاد مستوى الانتاج التوازني حسابياً عند المستوى الذي يتساوى فيه الانفاق المخطط له مع أ ن م

يرسم الخط البارز في وسط الجدول مستوى توازن أ ن م، حيث أن الانتاج الذي قيمته ٣٦٠٠ بليون دولار يضاهي ما خططت الأسر لاستهلاكه، وهو ٣٤٠٠ بليون وما خططت منشآت العمال لاستثماره، وهو ٢٠٠ بليون دولار. في السطور العليا ستجبر الشركات على الاستثمار في المخزون مكرهة، وسوف ترد بخفض الانتاج الى أن يتحقق توازن أ ن م . فسر سبب توجه الأسطر السفلية ناحية التوسع في أ ن م لتحقيق التوازن.

وتواجه الشركات بشكل متكرر تراكماً للبضائع المخزنة او انخفاضاً لها. ولا يكون هناك توجه لتغيير لمستوى المخرجات، او الدخل، او الانفاق اذا كان مستوى الانفاق المخطط له (ل + ت) مساوياً لمستوى المخرجات المخطط له.

تحليل حسابي

قد يساعدنا مثال حسابي على بيان كيف ان مستوى توازن المخرجات يتحقق حين يتساوى الانفاق المخطط له مع المخرجات المخطط له.

يبين الجدول ٢٤ - ٢ مثالاً بسيطاً عن دالتي الادخار والاستهلاك. مستوى تعادل الدخل، حيث الأمة أفقر من أن تضيف مدخرات صافية الى الميزان، افترض انه يساوي ٣٠٠٠ بليون دولار (٣ تريليون دولار). وافترض أن كل تغيير في الدخل مقداره ٣٠٠ بليون دولار سيقود الى تغيير مقداره ١٠٠ بليون دولار في المدخرات و ٢٠٠ بليون دولار في الاستهلاك، بكلمات أخرى، وللتبسيط افرض أن الميل الحدّي للاستهلاك (م ح ل) ثابت ويساوي ٢/٣ بالضبط. لذلك فإن الميل الحدي للادخار (م ح د) = ١/٣.

مرة اخرى، نفترض أن الاستثمار خارجي. وافرض أن المستوى الوحيد من الاستثمار الذي سيستمر الى ما لا نهاية هو ٢٠٠ بليون دولار، كما هو مبين في العمود (٤) من الجدول ٢٤ - ٢. أي أنه عند كل مستوى من مستويات أ ن م، فان قطاعات الأعمال ترغب في شراء ٢٠٠ بليون دولار من السلع الاستثمارية، لا أكثر ولا أقل.

العمودان (٥) و (٦) هما العمودان الحاسمان. حيث يبين العمود (٥) أ ن م - وهو ببساطة العمود (١) مكرر مرة اخرى في العمود (٥). والأرقام في العمود (٦) تمثل ما قد تبيعه مؤسسات الأعمال فعلاً سنة بعد أخرى، وهذا هو الانفاق الاستهلاكي المخطط زائد الاستثمار المخطط . إنه منحنى ل + ت من الشكل ٢٤ - ٦ ممثلاً بالأرقام.

حين تنتج قطاعات الأعمال ككل مستويات عالية جداً من الانتاج (أعلى مما يريد المستهلكون وقطاعات الاعمال شراءه)، فإنها ستكدس دون ارادة منها مخزوناً كبيراً من السلع غير المباعة.

عند قراءة السطر العلوي من الجدول ٢٤ - ٢ نرى انه اذا كانت الشركات تنتج بشكل مؤقت ما قيمته ٤٢٠٠ بليون دولار من أ ن م، فإن الانفاق المرغوب فيه او المخطط له [المبين في العمود (٦)] هو ٤٠٠٠ بليون دولار فقط. في هذه الحالة سيتكدس مخزون زائد من السلع، وسيهبط الناتج المحلي الاجمالي. وفي الحالة

المعاكسة، الممثلة بالسطر الأخير في الجدول ٢٤ - ٢، فإن مجموع الانفاق هو ٣٠٠٠ بليون دولار والمخرجات ٢٧٠٠ بليون دولار. وفي هذه الحالة يتم استنزاف المخزون من السلع وستوسع الشركات عملياتها، وتزيد انتاجها مما يؤدي بالتالي الى زيادة أ ن م .

نرى بعد ذلك، أنه حين تنتج مؤسسات الأعمال ككل، وبشكل مؤقت أكثر مما يمكنها بيعه بشكل مربح، فإنها قد ترغب في تقليص عملياتها، وسيميل أ ن م الى الهبوط. وحين تبيع أكثر من انتاجها الحالي، فسوف تزيد مخرجاتها ويرتفع أ ن م.

حين يتساوى مستوى المخرجات في العمود (٥) بالضبط مع الانفاق المخطط له من العمود (٦)، ستكون قطاعات الاعمال في وضع توازن. وستكون مبيعاتها كافية لتبرير الاستمرار في المستويات الحالية من المخرجات الاجمالية. ولا يكون أ ن م في حالة توسع او انكماش.

دعونا نلخص ما تقدم. الناتج المحلي الاجمالي هو أحد المؤشرات الرئيسية على العافية الاقتصادية للأمة. فما الذي يحدد مستوى أ ن م؟ على المدى الطويل تحدد امكانيات الانتاج الكمية التي يمكن لبلد أن ينتجه. اما على المدى القصير، فإن نموذج المضاعف يوحي أن الطلب الاجمالي، المتأثر بدالتي الاستثمار والاستهلاك، يحدد الناتج المحلي الإجمالي . إضافة الى ذلك، وكما توحي الفقرة المقتبسة من كينز في بداية الفصل، فإن الانفاق الاستهلاكي والاستثماري يساعدنا على فهم سبب ارتفاع البطالة. وفي حين أننا قمنا بتبسيط العلاقة المطروحة هنا، فإن جوهرها يبقى صحيحاً حتى اذا توسعنا في الاوضاع بحيث تشمل سياسات الحكومة المالية والنقدية والتجارة الخارجية.

المضاعف.

أين يقع المضاعف من كل ما تقدم؟ للاجابة على هذا السؤال، علينا أن ندرس كيف يؤثر التغير الخارجي في الانفاق الاستثماري على أ ن م . من المنطقي القول أن زيادة في الاستثمار سترفع مستوى المخرجات والعمالة. لكن ما مقدار هذا الارتفاع؟ يبين نموذج المضاعف الكينزي أن زيادة في الاستثمار ستزيد أ ن م بمقدار مضخم او مضاعف - بكمية أكبر من قيمتها هي ذاتها.

المضاعف (multiplier) هو العدد الذي يجب أن يضاعف بموجبه التغيير في الاستثمار لتحديد التغيّر الحاصل في مجموع المخرجات

مثلاً، إفرض أن الاستثمار زاد بمقدار ١٠٠ بليون دولار. فاذا تسبب ذلك في زيادة في المخرجات مقدارها ٣٠٠ بليون دولار. يكون المضاعف ٣. اما اذا كانت الزيادة في المخرجات ٤٠٠ بليون دولار، عندها يكون المضاعف ٤.

سقائف الخشب والنجارين. ما السبب في أن المضاعف أكثر من ١ ؟ دعونا نفترض انني قد استأجرت موارد غير موظفة لبناء سقيفة للحطب بقيمة ١٠٠٠ دولار. هنا سيحصل النجارون وقاطعو الاخشاب على ١٠٠٠ دولار اضافية من الدخل. لكن هذه ليست نهاية الحكاية. فاذا كان لديهم جميعاً ميل حدّي للاستهلاك مقداره $^٢/_٣$، فسوف ينفقوا ٦٦٦.٦٧ دولار على سلع استهلاكية جديدة. وسيحصل منتجو تلك السلع على دخل اضافي مقداره ٦٦٦.٦٧ دولاراً، فاذا كان ميلهم الحدي للاستهلاك $^٢/_٣$ أيضاً، فسوف ينفقوا بدورهم ٤٤٤.٤٤ دولاراً، او $^٢/_٣$ مبلغ الـ ٦٦٦.٦٧ دولار (او $^٢/_٣$ من $^٢/_٣$ الف دولار). وستتواصل العملية، وتكون كل دورة انفاق $^٢/_٣$ الدورة التي سبقتها.

وهكذا يكون لدينا سلسلة لا نهاية لها من «إعادة الانفاق الاستهلاكي الثانوي» اطلقها الإستثمار الأولي لمبلغ الألف دولار. لكن، ورغم أنها سلسلة لا نهاية لها، فإنها تتناقص باستمرار. الى أن يصل في نهاية الأمر الى مبلغ متناه في الصغر.

وباستخدام الحساب المباشر، يمكننا معرفة مجموع الزيادة في الانفاق بالطريقة التالية:

١٠٠٠ دولار	١٠٠٠ X ١
+	+
٦٦٦.٦٧	١٠٠٠ X ٢/٣
+	+
٤٤٤.٤٤	١٠٠٠ X ٢(٢/٣)
+	+
٢٩٦.٣٠	١٠٠٠ X ٣(٢/٣)
+	+
١٩٧.٥٣	١٠٠٠ X ٤(٢/٣)
+	+
.	.
.	.
.	.
٣٠٠٠ دولار	$\frac{١}{١ - ^٢/_٣}$ X ١٠٠٠ او ٣ X ١٠٠٠ دولار

وهذا يبين أن ميلاً حدياً للاستهلاك مقداره $^٢/_٣$، يكون مضاعفه ٣؛ وهو مكون من الاستثمار الأولي ومقداره ١ زائد ٢ زيادة من إعادة الاستثمار الثانوي.

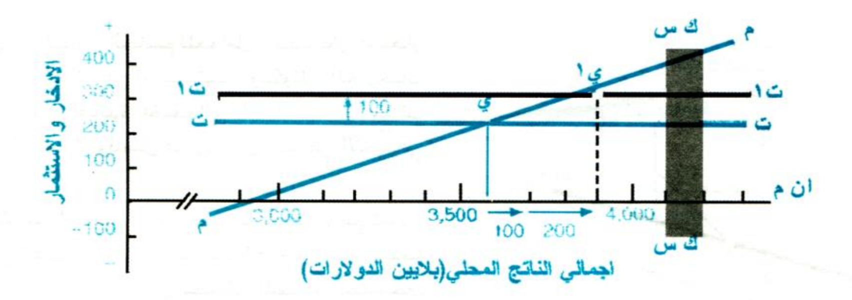
والحساب نفسه قد يعطينا مضاعفاً مقداره ٤ اذا كان الميل الحدّي للاستهلاك (م ح ل) $^٣/_٤$، لأن ١ + $^٣/_٤$ + $(^٣/_٤)^٢$ + $(^٣/_٤)^٣$ + ... سيصل في النهاية الى ٤. ولميل حدّي للاستهلاك مقداره ١/٢ يكون المضاعف ٢ [٤]

---

(٤) المعادلة لمتوالية هندسية لا نهائية هي

$$١ + ط + ط^٢ + ط^٣ + ... + ط^ن + ... = \frac{١}{١ - ط}$$

طالما أن م ح ل (ط) هي أقل من ١ كقيمة مطلقة.



الشكل ٢٤ - ٧. كل دولار يستثمر «يتضاعف» الى ٣ دولارات من المخرجات

الاستثمارات الجديدة تنقل منحنى ت ت الى ت١ ت١. وتعطي ي١ التوازن الجديد للمخرجات، مع ازدياد المخرجات بمقدار ٣ مقابل كل ١ من الاستثمارات. (ملاحظة: السهم الأفقي المتقطع طوله٣ أضعاف طول السهم العمودي الذي يمثل نقلة الاستثمارات، وهو متقطع لبيان أن وحدتين من الانفاق الاستهلاكي الثانوي تقابلان كل وحدة من الاستثمار الأولي.)

لذلك، يعتمد حجم المضاعف على مدى كبر م ح ل. كما يمكن التعبير عنه بالمفهوم التوأم له، الميل الحدّي للادخار (م ح د). حيث م ح د مقداره ١/٤ يقابله م ح ل مقداره ٣/٤، ويكون المضاعف هو ٤. وكذلك فإن م ح د مقداره ١/٣ يقابله ٣. واذا كان م ح د ١/س، يكون المضاعف س.

لا بد انه قد اتضح لنا الان ان المضاعف هو دائماً عكس الميل الحدّي للادخار (م ح د)، او «معكوسة». وهو بالتالي يساوي ١/(١ - م ح ل). وتكون معادلة المضاعف البسيطة هي:

$$\text{التغير في المخرجات} = \frac{١}{\text{م ح د}} \times \text{التغيير في الاستثمار}$$

$$= \frac{١}{١ - \text{م ح د}} \times \text{التغير في الاستثمار}$$

بكلمات أخرى، كلما زادت إعادة الانفاق الاستهلاكي الاضافية، كلما زاد المضاعف.

اقتصر نقاشنا حتى الآن على المضاعف وعلاقته بالاستهلاك والادخار الاضافي. وهذا ليس سوى جزء من الصورة. في الفصل التالي سنرى أن المضاعف ينطبق على تغييرات في الانفاق الاجمالي وتغييرات في التسريب الكلي من الانفاق.

الصورة البيانية للمضاعف

اعتمد نقاشنا حول المضاعف حتى الأن على الحساب وحسن الادراك. فهل يمكننا الحصول على النتيجة ذاتها باستخدام تحليلاتنا البيانية عن الادخار والاستثمار؟ الجواب هو نعم.

افرض، كما في الجدول ٢٤ - ٢، أن « م ح د » هو ١/٣ وأن دفعة من المخترعات قد اعطت ١٠٠ بليون دولار اضافية من الفرص الاستثمارية المتواصلة. فكم يصير التوازن الجديد للناتج المحلي الاجمالي؟ اذا كان المضاعف هو ٣ بالفعل، فان الجواب هو ٣٩٠٠ بليون دولار.

نظرة الى الشكل ٢٤ - ٧ تؤكد لنا هذه النتيجة. فقد انتقل منحنى استثماراتنا القديم ت ت الى أعلى بمقدار ١٠٠ بليون دولار الى المستوى الجديد ت١ ت١. ونقطة التقاطع الجديدة هي ي١، والزيادة في الدخل هي بالضبط ٣ أضعاف الزيادة في الاستثمار. وكما تبين الأسهم فإن مسافة المخرجات الأفقية هي ٣ أضعاف مسافة الانتقال الى أعلى منحنى الاستثمار. ونحن نعرف أن الادخار المرغوب فيه يجب أن يرتفع كي يساوي مستوى الاستثمار الجديد الأعلى. والطريقة الوحيدة لرفع الادخار هي أن يرتفع الدخل القومي. ومع م ح د مقدارة ١/٣ وزيادة في الاستثمار مقدارها ١٠٠ بليون دولار، يجب أن يرتفع الدخل بمقدار ٣٠٠ بليون دولار لانتاج ١٠٠ بليون دولار من المدخرات الاضافية تضاهي الاستثمار الجديد. وبالتالي، تحدث المئة بليون دولار من الاستثمارات الاضافية، عند التوازن، زيادة في الدخل مقدارها ٣٠٠ بليون دولار، مؤكدة بذلك صحة مضاعفنا الحسابي [٥]

المضاعف ضمن إطار ع أ - ط أ

كان لنموذج المضاعف تأثير كبير على التحليل في الاقتصاد الكلي طيلة نصف القرن الماضي. لكنه في الوقت نفسه يترك الكثير من العوامل الاقتصادية الكلية خارج الصورة. وكما سوف نرى بعد

(٥) بدّل الجدول ٢٤ - ٢ للتحقق من الجواب. في العمود (٤)، نضع ٣٠٠ بليون دولار بدلاً من ٢٠٠ بليون دولار من الاستثمارات. بيّن أن المخرجات التوازنية الجديدة تنتقل الآن سطراً واحداً أعلى من سطر التوازن السابق. هل يمكنك أن تبين أن المضاعف يعمل ايضاً في اتجاه الأسفل؟

قليل، فإنه يهمل التأثير الحاسم للعوامل النقدية على أسعار الفائدة، ومن خلالها، على الاستثمار ومكونات المخرجات الحساسة لسعر الفائدة. أضف الى ذلك، أنه يحذف جانب العرض من الاقتصاد والمثل في رد فعل العرض الاجمالي والأسعار.

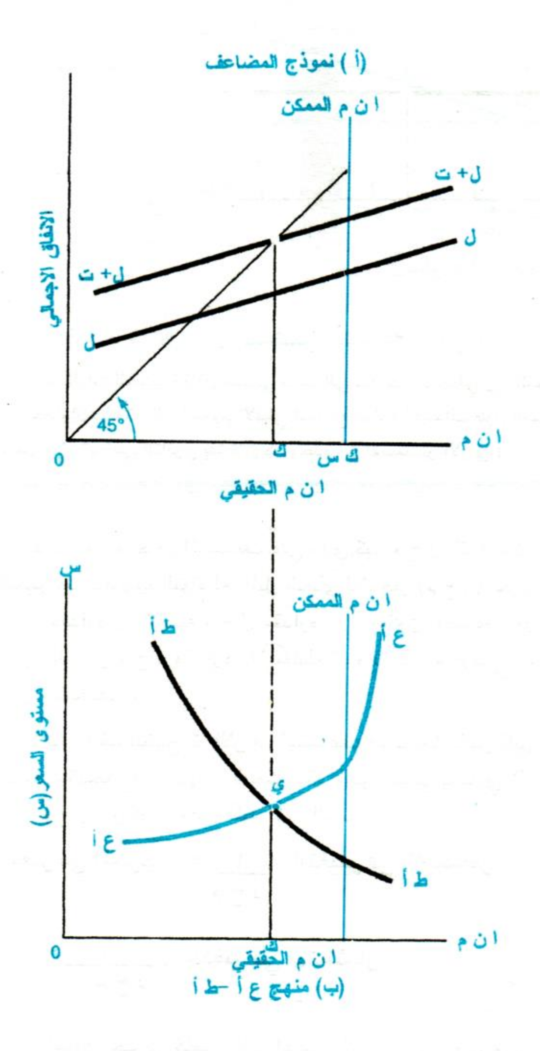
لذلك، فإن من المفيد التوقف ورؤية كيف يدمج نموذج المضاعف في المفهوم العريض لتحليلات ع أ – ط أ. النقطة الرئيسية التي يجب تذكرها هي أن تحليلات المضاعف تصح حين يكون لدينا موارد غير موظفة، أي، حين يكون مستوى المخرجات الفعلي أقل من مستواه الممكن، فحين تكون هناك موارد غير موظفة، فان زيادة في الطلب الاجمالي يمكن أن ترفع مستوى المخرجات. وبعكس ذلك، اذا كان الاقتصاد ينتج بأقصى طاقة له، فليس هناك ببساطة أي مجال للتوسع حين يتوسع الطلب الاجمالي. ففي حالة العمالة الكاملة، يؤدي ارتفاع الطلب الى أسعار أعلى بدلاً من زيادة في المخرجات.

بتعبير أدق، حين يزيد الاستثمار او اي بند من بنود الانفاق الخارجي الاخرى في اقتصاد لديه قدرات إضافية وعمال عاطلون، فإن ذلك سيؤدي الى زيادة في المخرجات الحقيقية، مع زيادة طفيفة في مستوى الأسعار فقط. إلا أنه، حين يصل الاقتصاد حدود امكانياته ويتجاوز مستوى المخرجات المكنة، فإن من غير المكن انتزاع المزيد من الانتاج حسب مستوى الأسعار الدارج. وهكذا، عند المستويات العالية من المخرجات، سينجم عن الانفاق الأعلى ارتفاع في مستويات الأسعار وأي زيادة في ط أ يتمخض عنها زيادة في المخرجات الحقيقية او العمالة.

العلاقة ما بين تحليلات المضاعف ومنهج ع أ – ط أ مبينة في الشكل ٢٤ – ٨ يعرض الجزء (ب) منحنى ع أ يميل الى أعلى والذي يصبح شديد الانحدار نسبياً، حين يتجاوز الاقتصاد مستوى المخرجات المكنة. في المنطقة التي توجد فيها موارد غير مستغلة. الى اليسار من المخرجات المكنة، تتحدد المخرجات بشكل أساسي بقوة الطلب الاجمالي. ومع ازدياد الاستثمارات، فإن ذلك يزيد ط أ، وترتفع نقطة توازن المخرجات.

الاقتصاد نفسه يمكن توضيحه برسم المضاعف بيانياً كما في اللوحة العليا من الشكل ٢٤ – ٨ حيث يعطي توازن المضاعف المستوى ذاته من المخرجات كما في توازن ع أ – ط أ – حيث يقود كلاهما الى أ ن م حقيقي من ك. ويؤكد كل منهما ببساطة على سمات مختلفة من محددات المخرجات.

يشير هذا النقاش الى قيد في غاية الأهمية يتعلق بنموذج المضاعف، ففي حين انه قد يكون مفيداً في تفسير الركود او حتى الكساد، فليس من المكن تطبيقه على فترات العمالة الكاملة، حين يتجاوز أ ن م الحقيقي مستوى المخرجات المكنة. فما أن تعمل المصانع بكامل طاقتها وتختفي البطالة، حتى يتعذر على



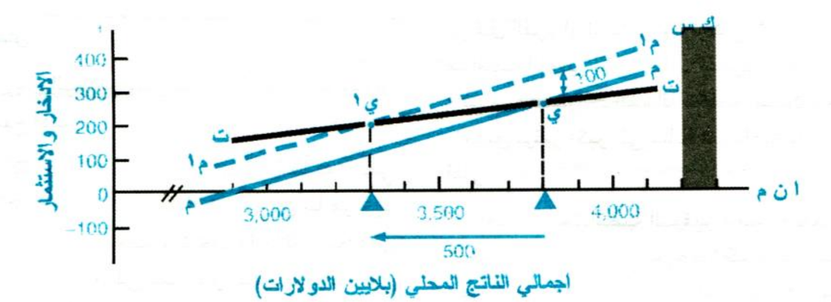
الشكل ٢٤ - ٨. كيف يتطابق نموذج المضاعف مع منهج ع أ – ط أ

نموذج المضاعف هو طريقة لفهم طرق عمل توازن ع أ – ط أ

(أ) تبين اللوحة العليا توازن المخرجات / الانفاق في نموذج المضاعف. عند النقطة ي يقطع خط الانفاق خط الـ ٤٥ ، ويؤدي ذلك الى توازن المخرجات في ك.

(ب) يمكن رؤية التوازن ايضاً في اللوحة السفلية، حيث يقطع منحنى ط أ منحنى ع أ في النقطة ي. ويقود كلا المنهجين الى التوازن ذاته في المخرجات عند النقطة ك.

الاقتصاد انتاج المزيد من المخرجات. وتعزز هذه الحقيقة النقطة القائلة بأن نموذج المضاعف ينطبق فقط على اقتصاد لديه موارد غير مستغلة.



الشكل ٢٤ - ٩. يبين رسم الادخار - الاستثمار كيف يمكن للتوفير ان يقضي على الدخل

في اقتصاد لا يستغل جميع موارده، تؤدي الرغبة في استهلاك كمية اقل لدى كل مستوى من مستويات الدخل الى انتقال منحنى الادخار الى اعلى. ومع الاندفاع الى الاستثمار، سيهبط التوازن الى نقطة التقاطع ي١. لماذا؟ لانه حين تكون المدخرات المخطط لها اعلى من الاستثمارات المخطط لها، لا بد ان ينخفض الدخل - وينخفض بشكل مضاعف - الى ان يشعر الناس بانهم فقراء الى درجة تجعلهم يدخرون ما يكفي للاستثمار المخطط له فقط.

متناقضة التوفير

تعتمد التنمية الاقتصادية للأمم بشكل حاسم على الادخار والاستثمار. ونحن نتعلم منذ الصغر أن الاقتصاد في النفقة هو فضيلة مهمة. ويخبرنا «كتاب الفقير ريتشارد» ان «بنساً مدخراً هو بنس مكتسب». ويناشد رؤساء الوزراء دائماً شعوبهم بأن يزيدوا الادخار كي تزدهر أمتهم.

لكن هل يستفيد الاقتصاد بالضرورة من معدلات الادخار العالية؟ في حجة تفاجئنا، يشير كينز الى أن محاولة الناس زيادة الادخار، لا ينجم عنها بالضرورة زيادة في مدخرات الأمة ككل. دعونا نحلل «متناقضة التوفير» هذه .

نبدأ بعالم بسيط ليس فيه نفقات حكومية او ضرائب. افرض أن رئيس الدولة نجح في إقناع شعبه في ادخار المزيد من كل مستوى من مستويات الدخل. عندئذ، وكما هو مبين في الشكل ٢٤ - ٩، سينتقل خط المدخرات (المسمى م م) الى أعلى. (او ما يعادل ذلك، أي نقل دالة الاستهلاك الى أسفل، كما هو مبين في رسمنا البياني للانفاق في الشكل ٢٤ - ٦) .

فما هو تأثير زيادة التوفير هذا على نموذج المضاعف لكينز؟ وفقاً لهذا المثال، افرض أن دالة الاستثمار تميل الى أعلى لأن مستوى المخرجات الأعلى يولد استثماراً أعلى (تذكر مبدأ المعجل الذي ورد ذكره في الفصل السابق). عندئذ سيتقاطع خط المدخرات الأعلى مع خط الاستثمار (المسمى ت ت في الشكل ٢٤ - ٩) عند مستوى توازن أدنى من أ ن م.

يمكننا استخدام حدسنا لفهم هذه العملية. اذا حاول الناس زيادة مدخراتهم، وخفض استهلاكهم مقابل مستوى محدد من استثمار في قطاع الأعمال، فإن المبيعات (والتي تساوي نفقات ل + ت) سوف تنخفض. وستقوم قطاعات الأعمال بخفض انتاجها. الى أي مدى سينخفض الانتاج؟. سينخفض أ ن م الى أن يتوقف الناس عن محاولة ادخار أكثر مما يمكن لقطاعات الاعمال استثماره.

قد تبدو هذه النقطة واضحة. لكن الشكل ٢٤ - ٩ يخبرنا بشيء يفاجئنا أكثر. إنه يبين أن «الادخار والاستثمار يهبطان فعلاً نتيجة لمحاولة الادخار أكثر». فارتفاع بمقدار ١٠٠ دولار في دالة الادخار (او ما يساوي انخفاض بمقدار ١٠٠ دولار في دالة الاستهلاك) سيدفع بالاقتصاد الى هبوط لولبي، حيث تؤدي زيادة الادخار الى انخفاض المخرجات، وهذا يقود بدوره الى خفض الاستثمار، مما يؤدي الى انخفاض اضافي في الدخل والمخرجات. وفي النهاية تكون المخرجات قد هبطت بمقدار ٥٠٠ دولار مقابل زيادة في المدخرات مقدارها ١٠٠ دولار! (قارن السهم الأفقي «٥٠٠» الذي يمثل الانخفاض في المخرجات مع السهم العمودي «١٠٠» الذي يمثل الزيادة في الادخار).

هنا تكمن **متناقضة التوفير** (**paradox of thrift**) : حين يرغب المجتمع في ادخار المزيد، فقد لا تكون النتيجة الفعلية مجرد خفض الدخل والمخرجات وحسب، بل خفض المدخرات والاستثمارات ايضاً، وتهبط المخرجات في الحقيقة بشكل مضاعف الى أن يهبط الدخل الى مستوى يعيد مدخرات الناس المرغوب فيها الى المساواة مع الاستثمارات المرغوب فيها.

وللأسف، وكما تعلمنا من حكمة الفقير ريتشارد، يأتينا معها جيل جديد من فطاحلة التمويل، الذين يبينون لنا أنه في أوقات الركود قد تصبح الفضائل القديمة خطايا معاصرة.

حل التناقض

دعونا نحاول حل التناقض بطريقة هادئة. ثمة اعتبارين يساعدان في توضيح الامور.

الأول هو: في الاقتصاد، يجب علينا ان نحذر دائماً مما يدعي «مغالطة الجمع» "fallacy of composition" : أي أن ما هو جيد لكل شخص على حده لا يكون بالضرورة جيد دائماً للجميع؛ ففي بعض الظروف، تكون الحكمة على مستوى الفرد حماقة على مستوى المجتمع.



مغالطة الجمع. *هل سبق لك أن رأيت الناس يقفزون الى أعلى في لعبة لكرة القدم كي يحظوا بمشاهدة أفضل؟ إنهم يكتشفون عادة، أنه حين يقف الجميع فإن المشهد لا يتحسن أمامهم على الإطلاق. وهذا المثال يبين لك أن ما هو جيد بالنسبة لفرد واحد لا يكون بالضرورة جيداً للجميع، يوضح مغالطة الجمع التي يمكن تعريفها على النحو التالي: مغالطة الجمع هي الفهم الخاطىء بأن ما يصح للجزء يصح ايضاً للكل.*

الأمثلة التالية هي بيانات صحيحة قد تفاجىء الاشخاص الذين وقعوا في مغالطة الجمع: (١) اذا تلقى احد الاشخاص مالاً فان ذلك الشخص يصبح أفضل حالاً، أما اذا حصل جميع الناس على مال، فإن اياً منهم لن يكون أفضل حالاً. (٢) اذا حقق جميع المزارعين محصولاً وفيراً، فإن الدخل الاجمالي من الزراعة سينخفض. (٣) محاولات الافراد ادخار المزيد في ظل الركود، قد يخفض الادخار الاجمالي للمجتمع. المثال الثالث هذا هو تناقض التوفير الذي ناقشناه سابقاً. هل يمكنك التفكير في بعض الامثلة الاخرى؟

فما الذي تعنيه مغالطة الجمع لمسألة الادخار الحالية؟ إنها تعني أن «محاولة» كل فرد زيادة الادخار قد ينجم عنها عدم وجود أي ادخار «فعلي» من جميع الناس. كلمتا «محاولة» و «فعلي» هما مفاتيح هذا التناقض. فهما تذكراننا أنه حين يحاول الناس الادخار أكثر، قد تكون النتيجة الفعلية مستوى ادنى من المخرجات ومن دون مدخرات اضافية.

أضف الى ذلك، علينا أن نسأل عن وضع الاقتصاد: هل الاقتصاد في وضع ركود، أم في وضع عمالة كاملة؟ فاذا سحبنا كمية اكبر من مجموع المخرجات من الاستهلاك في اقتصاد يستغل جميع موارده، فان كمية أكبر ستخصص للاستثمار وتكوين رؤوس الاموال. اذا ما تأكد لنا بطريقة ما أن الموارد مستغلة بالكامل، عندها يكون التوفير مزية بالفعل – سواء تم ذلك من قبل الفرد او المجتمع. ولا نحتاج لان نقلق من احتمال حدوث متناقضة التوفير الا اذا كانت المخرجات مهددة بالهبوط لمستوى أدنى من مستويات العمالة الكاملة، بحيث تنقلب الميزة الفردية بتحقيق توفير أكبر الى مثلبة اجتماعية بمخرجات أدنى وبطالة أعلى.

أصبحت متناقضة التوفير معضلة حقيقية بعد أن بدأت الولايات المتحدة تعاني من عجز كبير في الميزانية خلال عقد الثمانينات، وكان ذلك في الواقع ادخاراً سلبياً. وقد اعتقد الكثيرون أن على البلاد ان تزيد من معدل ادخارها عن طريق زيادة حوافز الادخار، وزيادة الادخار العام عن طريق خفض عجز الميزانية الحكومية. وقد دافع هؤلاء بضراوة عن فكرة أن من الضروري اتخاذ خطوات، لزيادة الادخار من أجل زيادة الاستثمار، ومن ثم زيادة معدل النمو الاقتصادي. وقلق علماء اقتصاد آخرون من الحكمة من زيادة الادخار في فترة ركود اقتصادي. ألم يكن من الممكن أن تؤدي محاولة رفع الادخار ببساطة الى خفض المخرجات والعمالة، كما هو موضح في الشكل ٢٤ – ٩، وينتهي الى خفض النمو الاقتصادي بدلاً من تسريعه؟

فأي الفريقين كان مصيباً؟ ليس ثمة جواب لا يحفه الغموض على هذا السؤال. فالذين كانوا يعتقدون أن الاقتصاد يميل الى الاقتراب من العمالة الكاملة معظم الوقت كانوا يميلون الى التأكيد على الحجة المؤيدة للادخار، ليس لأنهم لا يهتمون كثيراً بالبطالة بل لأنهم يعتقدون بأن لزيادة الادخار تأثير قليل على البطالة في حين أنه، اي الادخار، سيعطي دفعة مهمة للتنمية الاقتصادية، وبعكس ذلك، كان علماء الاقتصاد الراغبون في تشجيع الاستهلاك بدلاً من الادخار في ظروف تعاني من الركود، يفعلون ذلك ليس لأنهم معارضون للاستثمار، بل ربما لأنهم كانوا يعتقدون أنه بتشجيع الاستهلاك سيكون هناك المزيد من المخرجات يمكن تكريسها للاستثمار.

كسر الجمود السياسي في هذه القضية في العام ١٩٩٣ حين أقرت خطة الرئيس كلينتون لخفض العجز في الموازنة. وقد توقع خبراء الميزانية أن تخفض هذه الخطة العجز في الميزانية الفدرالية بشكل مطرد خلال خمس سنوات، وستشجع الادخار القومي عن طريق خفض الادخار العام السلبي. الواقع أن اقتراح كلينتون قد جاء الى جانب الادخار والاستثمار طويل الامد، وان كان ذلك على حساب قيود مالية على المدى القصير.

بهذا نكون قد انهينا استعراضنا لأسس الطلب الاجمالي مع أبسط حالاته الممثلة في نموذج المضاعف. وسوف ننتقل الى التوسع في تحليل الطلب الاجمالي عن طريق ضم السياسة المالية للحكومة، وبيان طريقة دخول التجارة الدولية في الصورة.

ملخص

أ – الاسس التحليلية للطلب الاجمالي

١ – كانت المجتمعات القديمة تعاني حين كان فشل الموسم الزراعي يؤدي الى المجاعة. ويمكن لاقتصاد السوق الحديث أن يعاني من الفقر، رغم الوفرة حين يؤدي طلب اجمالي غير كافٍ الى تدهور الاوضاع في قطاع الاعمال، ورفع البطالة الى مستويات عالية. وفي ظروف أخرى، يقود الاعتماد المبالغ فيه على طباعة اوراق النقد الى انفلات تضخمي. وفهم القوى المؤثرة في الطلب الاجمالي بما في ذلك السياسات المالية والنقدية للحكومة، يمكن أن يساعد في وضع الخطوات التي من شأنها تلطيف دورة الطفرات والأزمات الاقتصادية.

٢ – يمثل الطلب الاجمالي مجموع كمية المخرجات المشتراة طوعاً عند مستوى معيناً للسعر، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. وتشمل مكونات الانفاق (أ) الاستهلاك، الذي يعتمد بشكل أساسي على دخل الانفاق؛ (ب) الاستثمار، والذي يعتمد على المخرجات الحالية والمتوقعة مستقبلاً، وعلى أسعار الفائدة والضرائب. (جـ) مشتريات الحكومة من السلع والخدمات؛ (د) صافي الصادرات، والتي تعتمد على مستوى المخرجات الاجنبية والمحلية وعلى أسعار صرف العملة الأجنبية والأسعار.

٣ – تختلف منحنيات الطلب الاجمالي عن منحنيات الطلب المستخدمة في التحليل الاقتصادي الجزئي. ويربط منحنى ط أ الانفاق الاجمالي على جميع مكونات المخرجات مع مستوى الأسعار العام، مع بقاء السياسة والمتغيرات الخارجية ثابتة. وينحدر منحنى الطلب الاجمالي الى أسفل بشكل أساسي بسبب تأثير العرض النقدي الذي يحدث حين يؤدي ارتفاع في مستوى الاسعار مع بقاء العرض النقدي الاسمي ثابتاً، الى انخفاض العرض النقدي الحقيقي. فانخفاض العرض الحقيقي للنقود يؤدي الى ارتفاع أسعار الفائدة، ويقيّد تقديم القروض، ويخفض الانفاق الحقيقي الاجمالي. وهذا يمثل تحركاً على طول منحنى ط أ دون أن ينقل ذلك المنحنى.

٤ – تتضمن العوامل التي تغير الطلب الاجمالي (أ) السياسات الاقتصادية الكلية، مثل السياسات النقدية والمالية، (ب) المتغيرات الخارجية، مثل النشاط الاقتصادي الاجنبي، التغيرات في أسعار النفط العالمي، والتحول في أسواق الأصول الرأسمالية. فحين تتبدل هذه المتغيرات ينتقل منحنى ط أ من مكانه.

ب – نموذج المضاعف الأساسي

٥ – يقدم نموذج المضاعف طريقة سهلة لفهم وقع الطلب الاجمالي على مستوى المخرجات. وفي أبسط مناهجه، يكون استهلاك الأسر دالة على دخل الانفاق مع بقاء الاستثمار ثابتاً. وتتم الموازنة ما بين رغبة الناس في الاستهلاك، واستعداد قطاعات الاعمال للاستهلاك عن طريق تعديل المخرجات. فمستوى التوازن للناتج القومي يجب أن يكون عند تقاطع منحني الادخار م م مع منحنى الاستثمار ت ت ، او بطريقة أخرى، يتحقق توازن المخرجات عند تقاطع منحنى الاستهلاك زائد الاستثمار (ل + ت) مع خط الـ ٤٥°.

٦ – اذا ارتفعت المخرجات مؤقتاً عن مستوى التوازن، ستجد قطاعات الأعمال أن المخرجات الجارية أكبر من المبيعات، وأن السلع تتكدس في المستودعات دون ارادتها، وأن الأرباح تتناقص. لذلك ستعمد الشركات الى إعادة الانتاج والعمالة الى مستوى التوازن. والمستوى الوحيد من المخرجات الذي يمكن الاستمرار فيه يتحقق حين تدخر الأسر طوعاً مقدار ما ترغب قطاعات الأعمال في استثماره طوعاً، بالضبط.

٧ – وهكذا، يكون الوضع بالنسبة لنموذج المضاعف الكينزي كالتالي: تطلب الاستثمارات اللحن ويرقص الاستهلاك على الموسيقى. الاستثمار يحدد المخرجات، في حين يرد الادخار ايجابياً على التغيرات في الدخل. ترتفع المخرجات او تهبط الى أن يتكيف الادخار المخطط له مع مستوى الاستثمار المخطط له.

٨ – للاستثمار تأثير مضاعف على المخرجات، فحين يتغير الاستثمار، فإن المخرجات ترتفع في البداية بمقدار مساوٍ لذلك التغيير. لكن حين يحصل متلقو الدخل من العاملين في صناعة السلع الانتاجية على المزيد من الدخل، فسوف يبدأوا سلسلة جديدة كاملة من الانفاق الاستهلاكي الثانوي والاستخدام الاضافي.

اذا كان الناس ينفقون دوماً ٢/٣ دولار من كل دولار من الدخل يحصلون عليه، فإن مجموع سلسلة المضاعف ستكون.

$$١ + \frac{٢}{٣} + \left(\frac{٢}{٣}\right)^٢ + \cdots = \frac{١}{١ - ٢/٣} = ٣$$

يعمل المضاعف في كلا الاتجاهين، يضخم الزيادة او النقص في الاستثمار. وأكثر المضاعفات بساطة يساوي عددياً معاكس «م ح د» او، يساوي ١/ (١ – م ح ل). وتحدث هذه النتيجة لان الامر يتطلب اكثر من دولار واحد زيادة في الدخل لزيادة الادخار بمقدار دولار واحد.

مفــاهيم للمــراجعة

الطلب الاجمالي

- المتغير الحقيقي = المتغير الاسمي/ مستوى السعر
- الطلب الاجمالي، منحنى ط أ
- المكونات الرئيسية للطلب الاجمالي: ل، ت، ح، ص
- منحنى ط أ المنحدر الى أسفل: تأثير العرض النقدي
- تأثير الارصدة النقدية الحقيقية (اثر بيجو).
- العوامل المحددة والناقلة لمنحنى ط أ

نموذج المضاعف الاساسي

- منحنى ل + ت
- طريقتان للنظر الى محددات أ ن م : الادخار المخطط = الاستثمار المخطط ل المخطط + ت المخطط = ا ن م
- الاستثمار يساوي الادخار : المستويات المخطط لها مقابل المستويات الفعلية
- تأثير مضاعف الاستثمار
- المضاعف.

$$= ١ + م ح ل + (م ح ل)^{٢} + ...$$

$$= \frac{١}{١ - م ح ل} = \frac{١}{م ح د}$$

- متناقضة التوفير.
- مغالطة الجمع.

أسـئلة للمناقشـة

١ - عرّف بدقة المقصود بمنحنى الطلب الاجمالي. ميز بين الحركة على طول المنحنى وانتقال المنحنى. ما الذي يمكن أن يزيد المخرجات عن طريق التحرك على طول منحنى ط أ؟ ما الذي يمكن أن يزيد المخرجات بانتقال منحنى ط أ؟

٢ - شكل جدولاً موازياً للجدول ٢٤ - ١، مبيناً الأحداث التي يمكن أن تؤدي الى «انخفاض» في الطلب الاجمالي. (يجب أن يعطي جوابك امثلة مختلفة بدل أن يغير ببساطة اتجاه العوامل المذكورة في الجدول ٢٤ - ١).

٣ - في النموذج البسيط للمضاعف، إفرض أن قيمة الاستثمار تساوي دائماً صفر، بيّن أن توازن المخرجات في هذه الحالة الخاصة قد يأتي عند نقطة التعادل على دالة الاستهلاك. لماذا يكون توازن المخرجات «فوق» نقطة التوازن حين يكون الاستثمار موجباً؟

٤ - الرسم البياني الخاص بالادخار - و - الاستثمار وخط الـ٤٥° والرسم البياني ل + ت هما طريقتان لتوضيح كيف يتحدد الناتج القومي في نموذج المضاعف. إشرح كل واحد منهما. وبين تكافؤهما..

٥ - أعد تشكيل الجدول ٢٤ - ٢ مفترضاً أن صافي الاستثمار - يساوي (أ) ٣٠٠ بليون دولار، (ب) ٤٠٠ بليون دولار. ما هو الاختلاف الناتج في أ ن م؟ هل الاختلاف أكبر أم أصغر من التغير في ت ؟ ولماذا ؟ ما مقدار الهبوط في أ ن م حين يهبط ت من ٢٠٠ بليون دولار الى ١٠٠ بليون دولار؟.

٦ - أعط (أ) طريقة للحكم على المضاعف تستند الى البداهة (ب) وطريقة حسابية (جـ) وهندسية. ما هو مقدار المضاعف للميل الحدي للاستهلاك (م ح ل) = ٠.٩ ؟ ٠.٨ ؟ ٠.٥ ؟ وللميل الحدي للادخار م ح د = ٠.١ ؟ ٠.٨ ؟

٧ - رأينا أن الاستثمار يستجيب الى المخرجات من خلال مبدأ المعجل (انظر الفصل ٢٣). عندها يمكننا تعريف «الميل الحدّي للاستثمار» على أنه التغيّر في الاستثمار لكل وحدة من التغيير في المخرجات. افرض أن الاستثمار هو ت = ت + ١.٢ ك (والتي لها ميل حدّي للاستثمار (م ح ت) مقداره ١.٢)، في حين أن م ح ل هو ٠.٨ . ما هو الميل الحدّي للانفاق = م ح ل + م ح ت ؟ أوجد السلسلة المتعاظمة من الانفاق ورد الفعل حين يكون الميل الحدّي للانفاق = ٢.٠ حاول أن تفسر اقتصاديات تباعد المتسلسلة الهندسية اللامتناهية.

الفصـــــل ٢٥

الحكومة، والتجارة الدولية، والمخرجات

السياسات الكينزية هي ... اولاً ... التكريس الصريح لأدوات السياسة الاقتصادية الكلية لخدمة الاهداف الاقتصادية الحقيقية، وخاصة العمالة الكاملة والتنمية الحقيقية للدخل القومي ... ثانياً، تطالب الكينزية بادارة نشطة للطلب ... ثالثاً، ترغب الكينزية في وضع السياستين المالية والنقدية في توافق وتنسيق تام وتسخيرهما لتحقيق اهداف الاقتصاد الكلي.

جيمس توبن، «السياسات الكينزية في النظرية والتطبيق» (١٩٨٥)

لماذا نلاحظ أن مستوى المخرجات والعمالة يرتفعان عادة بسرعة في زمن الحرب، حين تنمو النفقات العسكرية؟ وكيف يبدو اعتلال الدورة الاقتصادية في بلد ما يبدو وكأنه عدوى تميل الى الانتشار في البلدان المجاورة؟ الجواب على هذين السؤالين يكمن في امتداد نظرية الطلب الاجمالي التي استعرضناها في الفصل السابق.

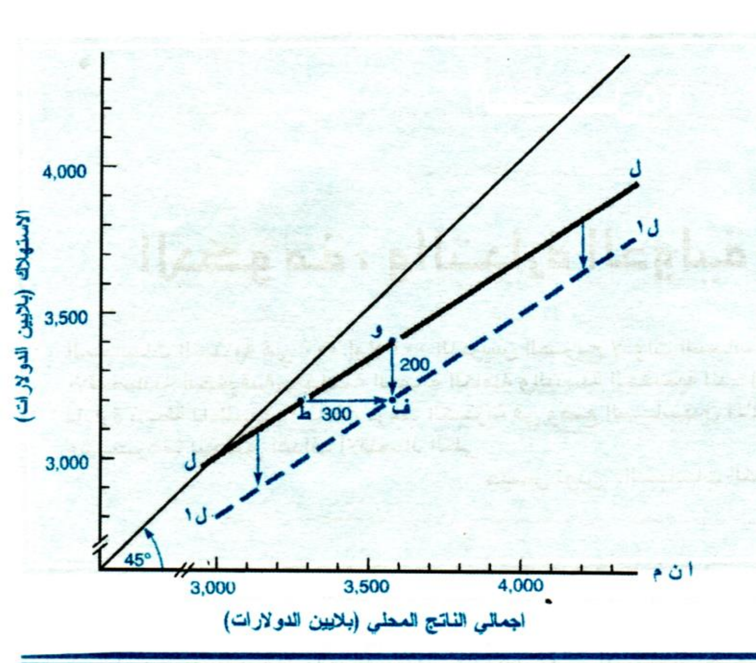
رأينا في الفصل ٢٤ كيف أن التغيّر في الاستثمار قد يؤثر على الطلب الاجمالي والمخرجات من خلال عملية المضاعف. فوفقاً لآلية المضاعف، فإن أية زيادة في الاستثمارات ترفع الدخل والاستهلاك، وتقود بالتالي الى سلسلة متلاحقة، تتناقص باستمرار من الزيادة في الانفاق. لذلك فإن التغيّر في الاستثمار يتضاعف الى زيادات أكبر في المخرجات.

الواقع أن آلية المضاعف تطبق على مجالات أوسع من الاستثمار وحده. وأن أي تغيير في نفقات الحكومة او صافي الصادرات سيتضاعف الى تغييرات أكبر من المخرجات. في الجزء الاول من هذا الفصل سنبين أن لمشتريات الحكومة تأثيراً مضاعفاً على المخرجات بطريقة تشبه كثيراً ما يفعله الاستثمار؛ وقد قادت هذه النقطة – التي كان كينز هو أول من حللها – الكثيرين من علماء الاقتصاد الكلي الى التوصية باستخدام السياسة المالية كأداة لتحقيق استقرار الدورة الاقتصادية (انظر الى الاقتباس أعلاه المنقول عن عالم الاقتصاد الامريكي الكينزي جيمس توبن). ثم في الجزء الثاني سنرى أن الرباط الدولي الذي يربط الاقتصاديات ببعضها له صلات مضاعفة مشابهة تماماً، وبالتالي، حين يعم الكساد اوروبا، كما حدث في أوائل عقد التسعينات، فإن الولايات المتحدة تتوعك ايضاً.

أ تأثير الحكومة على المخرجات

تتكون السياسة المالية للحكومة من مشترياتها من السلع والخدمات (ح) والضرائب والدفعات التحويلية (ض). وقد عرف علماء الاقتصاد طيلة قرون عديدة، أنه من خلال السياسة المالية، يمكن للحكومة تحديد كم من مخرجات الأمة يجب تقسيمه ما بين الاستهلاك الخاص والاستهلاك الجماعي، وكيف يجب تقسيم عبء دفع ثمن السلع الجماعية ما بين الشعب. ثمة حقيقة مفاجئة لم تكتشف إلا بعد تطور النظرية الكينزية في الاقتصاد الكلي: وهي أن لسلطة الحكومة المالية تأثير رئيسي على الحركات قصيرة المدى للمخرجات، والعمالة، والاسعار.

ومعرفة أن للسياسة المالية تأثيرات قوية على النشاط الاقتصادي تقود عادة الى المنهج الكينزي في السياسة الاقتصادية الكلية، والتي هي الاستخدام الفعال لعمل الحكومة لتهدئة الدورة الاقتصادية. في هذا الجزء سنوسع نموذج المضاعف المبسط لنبيّن كيف أن التغيّر في الانفاق الحكومي والضرائب يمكنها التأثير على مستوى الناتج القومي، طالما كانت هناك موارد غير مستغلة .



الشكل ٢٥ - ١. تخفض الضرائب دخل الانفاق وتنقل منحنى ل ل نزولاً الى اليمين.

كل دولار من الضرائب ينقل منحنى ل ل الى اليمين بمقدار قيمة الضريبة. وانتقال منحنى ل ل الى اليمين، يعني انتقال الى أسفل، لكن انتقال ل ل الى أسفل يكون أقل من انتقاله الى اليمين. لماذا؟ لأن الانتقال الى أسفل يساوي الانتقال الى اليمين مضروباً في م ح ل. وبالتالي اذا كان م ح ل $\frac{2}{3}$ يكون الانتقال الى أسفل $\frac{2}{3}$ X ٣٠٠ بليون دولار = ٢٠٠ بليون دولار. تحقق من أن «و ف» = $\frac{2}{3}$ ط ف

كيف تؤثر السياسات المالية للحكومة في المخرجات

لفهم دور الحكومة في النشاط الاقتصادي، علينا أن ننظر في الضرائب والانفاق الحكومي، والى تأثير تلك الأنشطة على انفاق القطاع الخاص. وكما يمكنك ان تخمن، فسوف نضيف الآن ح للحصول على منحنى الانفاق ل + ت + ح لرسم توازن الاقتصاد الكلي حين تدخل الحكومة مع نفقاتها وضرائبها في الصورة.

ومما يسهل مهمتنا في البداية تحليل تأثير مشتريات الحكومة مع إبقاء جميع الضرائب التي جرى جمعها ثابتة (الضرائب التي لا تتغير بتغير الدخل والمتغيرات الاقتصادية الأخرى تدعى «ضريبة بمبلغ مقطوع»). لكن مع قيمة نقدية ثابتة من الضرائب، ليس بوسعنا تجاهل الفارق ما بين دخل الانفاق والناتج المحلي الاجمالي. فاذا استبعدنا مدخرات قطاعات الأعمال والتجارة الخارجية. فإننا نعلم من الفصل ٢٢ أن الناتج المحلي الاجمالي يساوي دخل الانفاق زائد الضرائب. لكن، مع الحفاظ على عوائد الضريبة ثابتة، فإن أ ن م سيختلف عن د أ بالقيمة ذاتها؛ وبالتالي، وبعد أن نأخذ في حسابنا هذه الضرائب، فما زال في وسعنا رسم منحنى الاستهلاك ل ل مقابل أ ن م بدلاً من د أ.

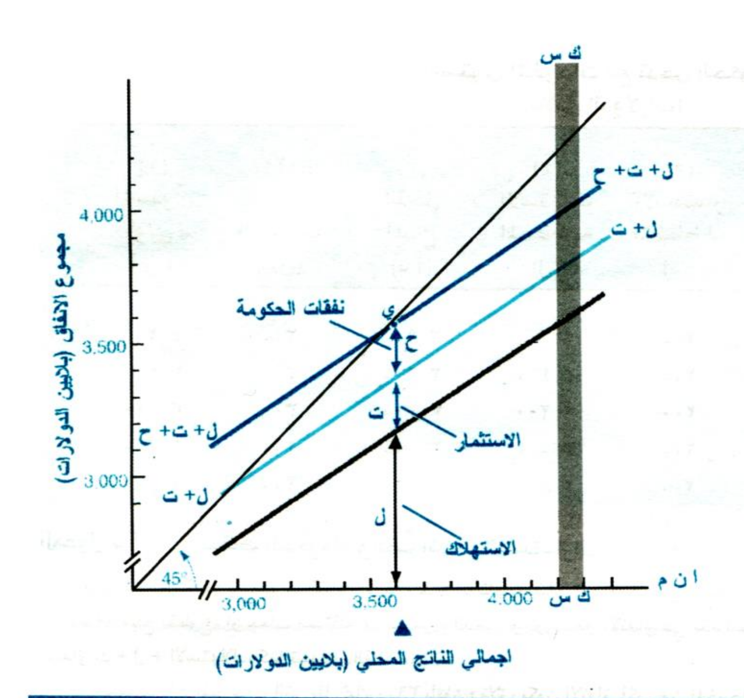
ثمة مثال سيوضح لنا كيف يمكننا رسم دالة استهلاكنا مع وجود الضرائب. في الشكل ٢٥ - ١ رسمنا دالة استهلاكنا الأصلية مع ضرائب مقدارها صفر كما في الخط ل ل. في هذه الحالة يكون أ ن م = د أ. الاستهلاك هنا يساوي ٣٠٠٠ عند د أ يساوي ٣٠٠٠؛ الاستهلاك يساوي ٣٤٠٠ عند أ ن م يساوي ٣٦٠٠.

الآن أدخل ضريبة مقدارها ٣٠٠. اذا كان د أ ٣٦٠٠، فيجب أن يكون أ ن م ٣٦٠٠ + ٣٠٠ = ٣٩٠٠. وهكذا يكون مقدار الاستهلاك ٣٤٠٠ عند دخل انفاق مقداره ٣٦٠٠، او اذا كان أ ن م يساوي ٣٩٠٠. لذلك يمكننا كتابة الاستهلاك كدالة لـ «أ ن م» عن طريق نقل دالة الاستهلاك الى اليمين الى منحنى $ل_1$ $ل_1$؛ ويساوي مقدار الانتقال الى اليمين بالضبط مقدار الضريبة البالغ ٣٠٠.

وكبديل لذلك، يمكننا رسم دالة الاستهلاك الجديدة كخط موازٍ لانتقال الى أسفل مقداره ٢٠٠ . وكما يبين الشكل ٢٥ - ١، فإن ٢٠٠ هي نتيجة ضرب انخفاض في الدخل مقداره ٣٠٠ X م ح ل مقداره $\frac{2}{3}$.

نلتفت فيما يلي الى المكونات المختلفة للطلب الاجمالي، تذكر من الفصل ٢٢ أن الناتج المحلي الاجمالي يتكون من ٤ عناصر:

أ ن م = نفقات الاستهلاك
+ اجمالي الاستثمارات المحلية الخاصة
+ مشتريات الحكومة من السلع والخدمات
+ صافي الصادرات
= ل + ت + ح + ص



الشكل ٢٥ - ٢. نفقات الحكومة تضاف مثلها مثل الاستثمار لتحديد توازن أ ن م.

فوق نفقات الاستهلاك والاستثمار، نضيف الآن ما تنفقة الحكومة على السلع والخدمات. وهذا يعطينا منحنى ل + ت + ح. عند النقطة ي حيث يتقاطع هذا المنحنى مع خط الـ ٤٥°، نجد مستوى توازن أ ن م.

في الوقت الحاضر، سنفرض أنه ليس هناك تجارة خارجية، لذلك فإن أ ن م قيد البحث يتكون من العناصر الثلاثة الأولى فقط، ل + ت + ح. (الجزء الثاني من هذا الفصل سيضيف المكون الرابع، أي صافي الصادرات، الى التحليل.)

يبين الشكل ٢٥ – ٢ تأثير ح. ويشبه هذا الرسم البياني ذاك الذي استخدمناه في الفصل السابق (انظر الشكل ٢٤ – ٦). الا أننا اضفنا في هذا الرسم متغيراً جديداً، ح (نفقات الحكومة على السلع والخدمات)، فوق دالة الاستهلاك والكمية الثابتة من الاستثمارات. أي أن المسافة العمودية بين خط ل + ت وخط ل + ت + ح هي قيمة المشتريات الحكومية من السلع والخدمات (الشرطة، والدبابات، والطرق، الخ).

فلماذا نضيف ح ببساطة فوقهما؟ لأن الانفاق على المباني الحكومية (ح) له التأثير ذاته بالنسبة للاقتصاد الكلي كما للانفاق على المباني الخاصة (ت)؛ ومجموع النفقات الاستهلاكية الداخلة في صيانة مكتبة عامة (ح) لها التأثير ذاته على الوظائف مثل النفقات الاستهلاكية على الصحف او الكتب (ل).

ننهي بحثنا بالكعكة المكونة من ثلاث طبقات ل + ت + ح، حاسبين قيمة جميع النفقات المقبلة على كل مستوى من مستويات أ ن م. وعلينا الأن أن نمضي الى نقطة التقاطع مع خط الـ ٤٥° لايجاد مستوى التوازن مع أ ن م. عند نقطة توازن أ ن م هذه المسماة ي في الشكل ٢٥ – ٢، يكون مجموع الانفاق المخطط له مساوياً بالضبط لقيمة مجموع المخرجات المخطط له. وبالتالي تكون النقطة ي هي مستوى توازن المخرجات حين نضيف مشتريات الحكومة الى نموذج المضاعف.

وقع الضرائب على الطلب الاجمالي

كيف تميل الضرائب التي تفرضها الحكومة الى خفض الطلب الاجمالي ومستوى أ ن م؟ لا نحتاج الى رسوم بيانية تخبرنا ما يحدث حين تزيد الحكومة الضرائب المفروضة علينا مع إبقاء نفقاتها ثابتة.

الضرائب الاضافية تخفض الدخل المتاح للانفاق الخاص بنا، ودخل انفاق أدنى يميل الى خفض الانفاق على الاستهلاك. ومن الواضح، أنه اذا بقيت الاستثمارات والمشتريات الحكومية على حالها، فإن خفضاً للنفقات الاستهلاكية سوف يخفض أ ن م والعمالة. وبالتالي، ووفقاً لنموذج المضاعف، فان فرض ضرائب أعلى من دون زيادة نفقات الحكومة يميل الى خفض الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي.

إن نظرة الى الشكل ٢٥ – ١ تؤكد هذا الاستنتاج. ففي هذا الشكل، يمثل منحني ل ل العلوي مستوى دالة الاستهلاك من

مستوى المخرجات مع تدخل الحكومة
(بلاين الدولارات)

(١) المستوى الأولي لـ أ ن م	(٢) الضرائب (ض)	(٣) الدخل المتاح (د أ)	(٤) الاستهلاك المخطط له (ل)	(٥) الاستثمار المخطط له (ت)	(٦) نفقات الحكومة (ح)	(٧) الانفاق الكلي (ل + ت + ح)	(٨) التوجه المتوقع للاقتصاد
٤.٢٠٠	٣٠٠	٣.٩٠٠	٣.٦٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٤.٠٠٠	انكماش
٣.٩٠٠	٣٠٠	٣.٦٠٠	٣.٤٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٣.٨٠٠	انكماش
٣.٦٠٠	**٣٠٠**	**٣.٣٠٠**	**٣.٢٠٠**	**٢٠٠**	**٢٠٠**	**٣.٦٠٠**	**توازن**
٣.٣٠٠	٣٠٠	٣.٠٠٠	٣.٠٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٣.٤٠٠	توسع
٣.٠٠٠	٣٠٠	٢.٧٠٠	٢.٨٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٣.٢٠٠	توسع

الجدول ٢٥ - ١. نفقات الحكومة، والضرائب، والاستثمارات تحدد توازن أ ن م

يبين الجدول كيف يتحدد مستوى الإنتاج حين تضاف نفقات الحكومة على السلع والخدمات الى نموذج المضاعف. في هذا المثال، حددت الضريبة «بمبلغ مقطوع» او جعلت مستقلة عن مستوى الدخل. ويكون دخل الانفاق في هذه الحالة هو أ ن م ناقص ٣٠٠ بليون دولار. ويتحدد مجموع الانفاق ت + ل + الاستهلاك، كما تحدده دالة الاستهلاك.

عند مستويات المخرجات التي تقل عن ٣٦٠٠ بليون دولار، يكون الانفاق أكبر من المخرجات، لذلك تتوسع المخرجات. مستويات المخرجات الأكبر من ٣٦٠٠ بليون لا يمكن ابقائها ثابتة وهي تقود الى الانكماش. وتكون المخرجات التي مقدارها ٣٦٠٠ بليون هي مستوى الانتاج التوازني – أي، حين يكون الانفاق المخطط له مساوياً للمخرجات.

دون ضرائب. لكن منحنى ل ل هو غير واقعي بالطبع، لأن على المستهلكين دفع الضريبة عن مداخيلهم. وللتبسيط، افترضنا أن المستهلكين يدفعون ٣٠٠ بليون دولار من الضرائب مهما كان مستوى الدخل؛ وهكذا يكون د أ أقل بمقدار ٣٠٠ بليون دولار من أ ن م أياً كان مستوى المخرجات. وكما هو مبين في الشكل ٢٥ – ١، يمكن تمثيل هذا المستوى من الضرائب بانتقال دالة الاستهلاك ناحية اليمين بمقدار ٣٠٠ بليون دولار. وهذا الانتقال ناحية اليمين سيظهر كانتقال الى أسفل؛ فاذا كان م ح ل ٢/٣، فإن الانتقال ناحية اليمين سيظهر كانتقال الى أسفل مقداره ٢٠٠ بليون دولار.

ليس ثمة شك في أن الضرائب تخفض المخرجات في نموذج المضاعف الخاص بنا. ونظرة أخرى الى الشكل ٢٥ – ٢ ستبين ذلك. فحين ترتفع الضرائب، ولا يتغير ت + ح، فإن الزيادة في الضرائب تخفض دخل الانفاق، وتنقل بذلك منحنيات الاستهلاك ل ل الى اسفل. يمكنك ادخال منحنى جديد اكثر انخفاضاً $ل_1$ + ت + ح في الشكل ٢٥ – ٢. تأكد أن نقطة التقاطع الجديدة مع خط الـ °٤٥ يجب أن تكون عند مستوى توازن اكثر انخفاضاً بالنسبة الى أ ن م.

تذكر دائماً أن « ح » هي مصروفات الحكومة على السلع والخدمات. وهي تستثني الانفاق على الدفعات التحويلية مثل ضمان البطالة أو دفعات الضمان الاجتماعي. وتعامل تلك التحويلات على أنها «ضرائب سلبية»، لذلك فإن الضرائب (ض) موضع الدراسة هنا هي ضرائب طرحت منها الدفعات التحويلية. لذلك، اذا كان مجموع الضرائب المباشرة وغير المباشرة ٤٠٠ بليون دولار، وكان مجموع الدفعات التحويلية ١٠٠ بليون دولار، يكون صافي الضرائب ت ٤٠٠ – ١٠٠ = ٣٠٠ بليون دولار.

مثال عددي

النقاط التي جمعناها حتى الآن مبينة في الجدول ٢٥ – ١. وهذا الجدول مماثل جداً للجدول ٢٤ – ٢، الذي يوضح محددات المخرجات في أبسط أشكال نموذج المضاعف. ويشير العمود الأول الى مستوى مرجعي للناتج المحلي الاجمالي أ ن م، في حين يبين العمود الثاني مستوى ثابتاً من الضرائب، مقداره ٣٠٠ بليون دولار . دخل الانفاق في العمود (٣) هو أ ن م ناقصاً الضرائب. الاستهلاك، الذي اعتبر دالة لدخل الانفاق (د أ) مبين في العمود (٤). العمود (٥) يبين المستوى الثابت للاستثمار، في حين يعرض العمود (٦) مستوى الانفاق الحكومي. لايجاد

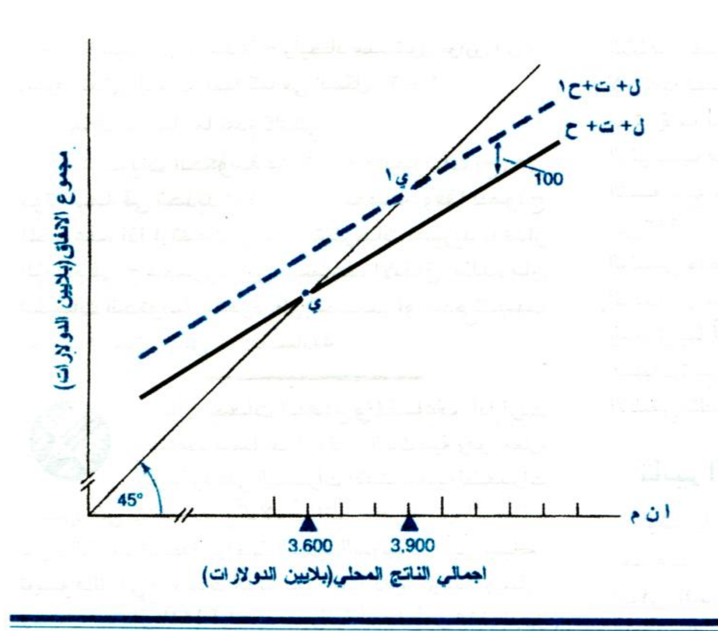
الشكل ٢٥ -٣. تأثير انفاق حكومي (ح) أعلى على المخرجات

إفرض أن الحكومة رفعت مشترياتها الدفاعية بمقدار ١٠٠ بليون دولار رداً على تهديدات لبعض مصالحها. هذا سينقل خط ل + ت + ح الى اعلى بمقدار ١٠٠ بليون دولار الى ل + ت + ح١.

مستوى التوازن الجديد لـ «أ ن م» يكون بالتالي بعيداً على خط الـ ٤٥° عند النقطة ي١ بدلاً من النقطة ي. وحيث أن « م ح ل » هو ٢/٣ ، فإن مستوى التوازن الجديد للمخرجات يكون أعلى بمقدار ٣٠٠ بليون دولار. أي أن، مضاعف نفقات الحكومة يكون:

$$٣ = \frac{١}{١ - ٢/٣}$$

(ما هو مضاعف نفقات الحكومة اذا كان م ح ل يساوي ٣/٤ ؟ ٩/١٠ ؟)



مجموع الطلب الاجمالي في العمود (٧) تجمع ل + ت + ح في العمود (٤) وحتى العمود (٦).

أخيراً، نقارن مجموع الانفاق في العمود (٧) مع مستوى أ ن م الاولي في العمود (١). فاذا كان الانفاق أعلى من أ ن م، فإن المخرجات ترتفع؛ واذا كان الانفاق أدنى من أ ن م، فإن المخرجات تنخفض. ويؤكد لنا هذا التوجه، المبين في العمود الأخير، أن المخرجات تميل الى التوازن عند مستوى ٣٦٠٠ بليون دولار.

مضاعفات السياسة المالية

الاستثمار، والضرائب، ونفقات الحكومة تمثل قنوات انفاق مستقلة تتفاعل مع النفقات الاستهلاكية المستحثة لتحديد مستوى توازن الناتج القومي. لقد اكتشفنا أن سياسة الحكومة المالية هي نفقات لها قوة عالية تماثل الاستثمار. ويوحي وجه الشبه ما بين الاستثمار والسياسة المالية أنه يجب أن يكون لهذه الاخيرة تأثير مضاعف على المخرجات. وهذا صحيح تماماً.

مضاعف الانفاق الحكومي (government expenditure multiplier) هو الزيادة في أ ن م الناجمة عن زيادة مقدارها دولار واحد في المشتريات الحكومية من السلع والخدمات. فمشتريات حكومية أولية من السلع والخدمات ستطلق سلسلة من إعادة الانفاق: فاذا شقت الحكومة طريقاً، فإن متعهدي شق الطرق سينفقوا جزءاً من دخلهم على شراء سلع استهلاكية، والتي ستولد بدورها دخلاً اضافياً لأناس آخرين، سيقومون باعادة انفاق جزء مما كسبوه. وفي النموذج البسيط قيد الدرس هنا، فإن التأثير النهائي على أ ن م من دولار اضافي من ح سيكون مماثلاً لدور اضافي من ت: وتكون المضاعفات مساوية لـ ١/ (١ - م ح ل). ويبين الشكل ٢٥ - ٣ كيف ان تغيّراً في ح سيتمخض عن مستوى أعلى من أ ن م، مع كون الزيادة في أ ن م مضاعفاً للزيادة في المشتريات الحكومية.

لبيان تأثير زيادة مقدارها ١٠٠ بليون دولار في ح، فقد انتقل منحنى ل + ت + ح في الشكل ٢٥ - ٣ الى الاعلى بمقدار ١٠٠ بليون دولار. وكانت الزيادة النهائية في أ ن م مساوية لمبلغ ١٠٠ بليون دولار من النفقات الأولية مضروبة في مضاعف الانفاق. ولأن م ح ل، في هذه الحالة يساوي ٢/٣، فان المضاعف هو ٣، لذلك فإن مستوى توازن أ ن م يرتفع بمقدار ٣٠٠ بليون دولار. يخبرنا هذا المثال، علاوة على المنطق السليم، أن مضاعف نفقات الحكومة هو بالضبط العدد نفسه الذي لمضاعف الاستثمار. وحيث أنهما متساويان، لذلك يطلق عليهما إسم **مضاعفات الانفاق (expenditure multipliers)**

لاحظ أيضاً، أنه يمكن امتطاء جواد المضاعف في كلا الاتجاهين. فاذا هبطت نفقات الحكومة، مع بقاء الضرائب والمؤثرات الاخرى ثابتة، فإن أ ن م قد يتراجع بمقدار التغيير في ح ضرب المضاعف.

ويمكن رؤية تأثير ح على المخرجات أيضاً، كما نراه في المثال العددي في الجدول ٢٥ - ١ . ويمكنك إدخال مستوى مختلف من

ح - ٣٠٠ بليون دولار مثلاً - وايجاد مستوى توازن أ ن م. وسوف تعطى الجواب نفسه كما في الشكل ٢٥ - ٣.

يمكنك اختصار ما تقدم كالتالي:

مشتريات الحكومة من السلع والخدمات (ح) هي قوة مهمة في تحديد المخرجات والعمالة. وفقاً لنموذج المضاعف، اذا ارتفعت ح، فان المخرجات سيزيد بمقدار الزيادة في ح مضروبة في مضاعف الانفاق. لذلك، فإن لنفقات الحكومة القدرة على تثبيت او عدم تثبيت مخرجات خلال الدورة الاقتصادية.

مثال: نفقات الدفاع والمضاعف. *اذا أردت مشاهدة مضاعف النفقات الحكومية وهو يعمل، ألق نظرة على التأثيرات الاقتصادية للتغيرات الأخيرة على ميزانية دفاع الولايات المتحدة. في أوائل الثمانينات قررت الولايات المتحدة مواجهة التهديد السوفياتي بتبني سياسة توسع هائل في النفقات الدفاعية إبان ادارة الرئيس ريغان. وحسب أسعار ١٩٨٧ ارتفعت ميزانية الدفاع من ١٨٥ بليون دولار في العام ١٩٧٩ الى ٢٩٢ بليون دولار في العام ١٩٨٧، حين زادت عن اكثر من ٦ بالمئة من أ ن م. وبعد أن وصلت النفقات الدفاعية تلك الذروة كنسبة من أ ن م، اخذت في التراجع. وأخذ التخفيض في نفقات الدفاع يتسارع ابتدأ من العام ١٩٩٠، حين بات واضحاً أن الحرب الباردة قد انتهت وأن الشيوعية السوفياتية لم تعد تشكل خطراً عسكرياً. وقد تقدم الرئيسان بوش وكلينتون بميزانيات تدعو للمزيد من التخفيض في النفقات العسكرية، وتوقعت الحكومة في العام ١٩٩٤ بان النفقات الدفاعية ستهبط الى ٣ $\frac{1}{2}$ بالمئة من أ ن م بحلول نهاية العقد.*

وفقاً لنظرية المضاعف، فإن تعزيز القدرة الدفاعية في أوائل عقد الثمانينات، لا بد أن يكون قد شكل تأثيراً محفزاً على الاقتصاد، وهذا ما حدث بالضبط. فقد ساعد ارتفاع النفقات الدفاعية على إخراج البلاد من الركود الذي ساد في الفترة ما بين ١٩٨١ - ١٩٨٢، وساعد في الازدهار الذي ساد في أواسط الثمانينات. وفي بعض المناطق، مثل جنوبي كاليفورنيا، حيث يتمركز العديد من الصناعات الجوية والفضائية، جلب تدفق الدولارات المنفقة على الدفاع ازدهاراً هائلاً. وقد أشار مقال في إحدى الصحف الى أن منصباً حسن الأجر في تلك الصناعات يمكنه أن يدير عجلة أعمال أخرى، مثل ورش المعادن التي تزود بعض القطع المتخصصة، والمصابغ لتنظيف بزة العمل وابقائها بيضاء، وشركة الورق لصنع الصناديق الورقية لوضع الفطائر التي قد يأخذها العاملون في طريقهم الى المصنع».

لكن ما ارتفع في البداية عاد وهبط بعد ذلك، وحين حدث ذلك، عمل المضاعف بشكل عكسي. فما إن انخفضت النفقات الدفاعية، حتى أصبح ذلك بمثابة تراجع للاقتصاد كله. وفي حين لا يمكننا تحميل خفض نفقات الدفاع مسؤولية الركود خلال الفترة ما بين ١٩٩٠ - ١٩٩١، فقد كان ذلك أحد الأسباب الرئيسية في بطء استعادة الاقتصاد لعافيته في أوائل التسعينات. وأحد الأمثلة على ذلك، أنه في الفترة ما بين ١٩٩٠ الى ١٩٩٣ خسرت الصناعات الجوية ١٧٠ الف وظيفة سببها الرئيسي خفض النفقات الدفاعية. ومنطقة جنوبي كاليفورنيا التي افادت من النفقات الدفاعية قبل عقد من الزمان، انتهت لأن يلتصق بها الركود لفترات أطول من بقية المناطق، حيث عملت عمليات تسريح عمال الصناعات الجوية على جعل الاقتصاد الاقليمي لتلك المنطقة يتراجع.

تأثير الضرائب

للضرائب أيضاً تأثير على توازن أ ن م، رغم أن حجم مضاعف الضرائب أصغر من مضاعف النفقات. فكر في المثال التالي: افترض أن الاقتصاد بلغ حدود امكانيات أ ن م، وأن النفقات الدفاعية للدولة ارتفعت بمقدار ٢٠٠ بليون دولار. وقد حدثت مثل هذه الزيادات المفاجئة في أوقات عدة من تاريخ الولايات المتحدة: في أوائل الاربعينات إبان الحرب العالمية الثانية، في العام ١٩٥١ خلال الحرب الكورية، في أواسط الستينات، خلال حرب فيتنام، وفي أوائل الثمانينات خلال فترة قيام ادارة الرئيس ريغان بتعزيز القدرة العسكرية. علاوة على ذلك، إفرض أن المخططين الاقتصاديين أرادوا زيادة الضرائب بما يكفي لموازنة تأثير زيادة مقدارها ٢٠٠ بليون دولار من ح على أ ن م. فكم يجب رفع الضريبة ؟

نحن أمام مفاجأة. فلإلغاء أثر زيادة مقدارها ٢٠٠ بليون دولار في ح، علينا أن نزيد جمع الضرائب بمقدار يزيد عن ٢٠٠ بليون دولار. في مثالنا العددي، يمكننا ايجاد الحجم الصحيح من الزيادة في الضريبة او ض من الشكل ٢٥ - ١. فالشكل يبين أن زيادة مقدارها ٣٠٠ بليون دولار في ض تخفض دخل الانفاق بقدر ذلك المبلغ بالضبط وسوف تؤدي الى انخفاض الاستهلاك بمقدار ٢٠٠ بليون دولار حين يكون م ح ل $\frac{2}{3}$. بكلمة أخرى، إن زيادة في الضريبة مقدارها ٣٠٠ بليون دولار ستنقل منحنى ل ل نزولاً بمقدار ٢٠٠ بليون دولار. وهكذا، في حين تؤدي زيادة في النفقات الدفاعية الى نقل خط ل + ت + ح بمقدار ١ بليون دولار، فإن زيادة في الضريبة مقدارها ١ بليون دولار ستنقل خط ل + ت + ح نزولاً بمقدار $\frac{2}{3}$ بليون دولار فقط (حين يكون م ح ل $\frac{2}{3}$). وهكذا فإن الغاء اثر الزيادة في النفقات الدفاعية، حين تكون النفقات غير الدفاعية ثابتة، تتطلب زيادة أكبر في ض من الزيادة في ح.

المبالغ المترتبة عن التغييرات في الضريبة هي سلاح قوي ضد البطالة او التضخم، توازي قوتها التغييرات في قيمة مشتريات الحكومة. مضاعف الضريبة أصغر من مضاعف النفقات بعامل مساوٍ لـ «م ح ل»:

مضاعف الضريبة = م ح ل X مضاعف الانفاق

السبب في أن مضاعف الضريبة أصغر من مضاعف الانفاق واضح تماماً. فحين تنفق الحكومة دولاراً واحداً على ح، فإن هذا المبلغ ينفق مباشرة على أ ن م. من جهة اخرى، حين تخفض الحكومة الضرائب بمقدار دولار واحد، فإن جزءاً من ذلك الدولار ينفق على ل، في حين يدخر جزء من دولار الضرائب المقتطع. الفارق في رد الفعل تجاه دولار من الانفاق ح ودولار ض يكفي لخفض مضاعف الضريبة لمستوى أدنى من مضاعف النفقات [1].

السياسة المالية عند التطبيق

خلال عقد الستينات، تبنى الرئيس جون كينيدي مبادىء الاقتصاد الكينزي، واصبحت السياسة المالية أحد أسلحة الدولة الرئيسية لمحاربة الركود او التضخم، وقد اقترح تخفيضات كبيرة على الضرائب لرفع الاقتصاد من سقطته؛ وبعد إقرار تشريعات بخصوص تلك المبادىء، نما الاقتصاد بسرعة. إلا أنه، حين أضيف التوسع المالي بسبب تعزيز القدرات العسكرية لمواجهة متطلبات حرب فيتنام خلال الفترة من ١٩٦٥ – ١٩٦٦ الى خفض الضرائب، وادى ذلك ارتفاع المخرجات فوق امكانات أ ن م وبدأ التضخم في التصاعد. ولمحاربة ارتفاع التضخم وموازنة نفقات حرب فيتنام، مرر الكونجرس مشروع قانون بفرض ضريبة اضافية مؤقتة في العام ١٩٦٨، لكن معظم علماء الاقتصاد يعتقدون أن تلك الضريبة كانت ضئيلة للغاية ومتأخرة جداً.

يعطينا عقد الثمانينات مثالاً مثيراً آخر عن طريقة عمل السياسة المالية. في العام ١٩٨١ أقر الكونجرس خطة الرئيس ريغان المالية؛ والتي اشتملت على خفض حاد في الضريبة، وزيادة ضخمة في النفقات الدفاعية، تحدثنا عنها في مثال سابق، مع بعض التخفيض في برامج الانفاق المدنية. وقد اخرجت هذه الخطوات الاقتصاد الامريكي من ركوده العميق الذي عم في الفترة من ١٩٨١ – ١٩٨٢، ودفعته الى توسع سريع في الفترة ما بين العامين ١٩٨٣ – ١٩٨٥.

أواسط الثمانينات بشرت بحقبة مالية جديدة. فقد تسببت الخطة المتعلقة بجانب العرض في حدوث زيادة هائلة في عجز ميزانية الحكومة. مع ارتفاع العجز (اي الفارق ما بين نفقات الحكومة وايراداتها) من ٤٠ بليون دولار (اي ما يعادل ١ ١/٢ بالمئة من أ ن م) في العام ١٩٧٩ الى أكثر من ٢٠٠ بليون دولار (او ٦ بالمئة من ا ن م) في العام ١٩٨٣. وفي ذلك العام، اتخذ الكونجرس خطوات للسيطرة على العجز بقانون الحدّ من العجز في الميزانية المعروف باسم قانون جرام – رودمان، وجرى رفع الضرائب في الاعوام ١٩٨٢، ١٩٨٤، ١٩٩٠، ١٩٩٣. ومع ذلك، وطيلة تلك الفترة، ارتفعت نسبة ديون الحكومة الى الناتج المحلي الاجمالي باطراد.

واجه الرئيس كلينتون غداة توليه السلطة معضلة مؤلمة. فقد بقي العجز مرتفعاً لا يتزحزح، وبقي الاقتصاد راكداً ومعدل العاطلين عن العمل عالٍ بشكل غير مقبول. هل يوقف الرئيس العجز، بزيادة مستوى «الادخار العام» عن طريق زيادة الضرائب وخفض الانفاق، بحيث تؤدي زيادة المدخرات الى زيادة في «الاستثمارات القومية»؟ أم يجب عليه ان يشعر بالقلق حيال متناقضة التوفير (انظر الفصل السابق)، حيث تقود زيادة الادخار المرغوب فيه ليس الى زيادة الاستثمار بل الى خفض المخرجات، حين يخفض الانكماش المالي ل + ت + ح ويخنق الاستثمار؟. في النهاية، قرر الرئيس ان خفض العجز في الميزانية هو الأولوية الرئيسية. وهكذا، شرع قانون الميزانية للعام ١٩٩٣ اجراءات مالية هدفت الى خفض العجز بمقدار ١٤٠ بليون دولار تقريباً (او ٢ بالمئة من أ ن م) خلال السنوات الخمس التالية.

فهل كان الرئيس محقاً في تجاهله لمتناقضة التوفير؟ يعتمد الجواب جزئياً على قوى أخرى – على حالة الاقتصاد العالمي، وعلى شفاء النشاط الاستثماري من الهبوط الحاد في النشاط التجاري، وعلى مشاعر المستهلك. ويعتمد أكثر، كما سنرى في الفصلين التاليين، على رد فعل السياسة النقدية – وعلى ما اذا كانت الحوافز النقدية، التي تتم من خلال خفض أسعار الفائدة ومن خلال التسهيلات المقدمة على الاقراض، ستؤدي الى الغاء الآثار المترتبة على الانكماش المالي.

---

(١) يمكننا رؤية مختلف المضاعفات باستخدام أداة «دورات الانفاق» المبينة في صفحة سابقة من هذا الفصل. إفرض أن «م ح ل» هو ط. عندئذ اذا ارتفعت ح بمقدار وحدة واحدة، فإن مجموع الزيادة في الانفاق هي حاصل جمع دورات إعادة الانفاق الثانوية:

$$١ + ط + ط^{٢} + ط^{٣} + \dots = \frac{١}{١ - ط}$$

الآن، اذا انخفضت الضرائب بمقدار دولار واحد، يدخر المستهلكون (١ – ط) من الزيادة في دخل الانفاق وينفقون ط دولار في الجولة الاولى. ومع الدورات اللاحقة يصبح مجموع الانفاق:

$$ط + ط^{٢} + ط^{٣} + \dots = \frac{ط}{١ - ط}$$

وبالتالي يكون مضاعف الضريبة ط ضرب مضاعف الانفاق، حيث ط هي م ح ل.

لاستكمال تحليلنا حول الطلب الاجمالي، نحتاج الى ادراك أننا نعيش ضمن «اقتصاد مفتوح»، ونساهم في اقتصاد العالم ونرتبط مع الدول الأخرى بالتجارة والتمويل. فنحن نصدر السلع والخدمات التي تنتج بأقل تكلفة في الوطن ونستورد الأشياء التي لدى الآخرين ميزة في تكلفتها.

في العصور الماضية، كان للتجارة الخارجية تأثيرٌ متواضعٌ على الأداء الاقتصادي الكلي للولايات المتحدة. وكان في وسعنا تجاهل الروابط الاقتصادية بين الدول، وترك تلك المواضيع للمختصين الذين يكدحون في الجامعات او في دوائر الدولة. لكن التطور الهائل في الاتصالات والمواصلات، والسياسة التجارية ربط بشكل متزايد بين الثروات الاقتصادية للأمم. فالروابط التجارية ما بين اليابان، والمكسيك، وكندا، والولايات المتحدة هي اليوم أوثق مما كانت عليه العلاقة بين نيويورك وكاليفورنيا قبل قرن من الزمان. وللدورة الاقتصادية الدولية تأثير قوي على جميع شعوب الارض؛ فتوجهات السياسة النقدية في واشنطن قد تولد الركود، والفقر، والثورة في امريكا الجنوبية، والاضطرابات السياسية في الشرق الاوسط قد تطلق حركة لولبية في أسعار النفط، تدفع العالم نحو طفرات من الازدهار او الركود؛ فالثورات في روسيا تخلق الاضطراب في أسواق المال العالمية. وتجاهل التجارة الدولية يعني أن تضيع علينا مشاهدة نصف مباراة الكرة الاقتصادية.

نكمل عرضنا للنظرية الابتدائية حول الطلب الاجمالي بابراز بعض الاتجاهات الرئيسية ثم اظهار كيف تؤثر التغييرات في التجارة الخارجية في الاقتصاد بقدر ما تؤثر الاستثمارات والانفاق الحكومي.

التجارة الخارجية والنشاط الاقتصادي

صافي الصادرات: المفاهيم والتوجهات

ننتقل هنا الى المكون الرابع من مكونات أ ن م: أي صافي الصادرات. يعرّف صافي الصادرات بأنه صادرات السلع والخدمات ناقص المستورد منها .

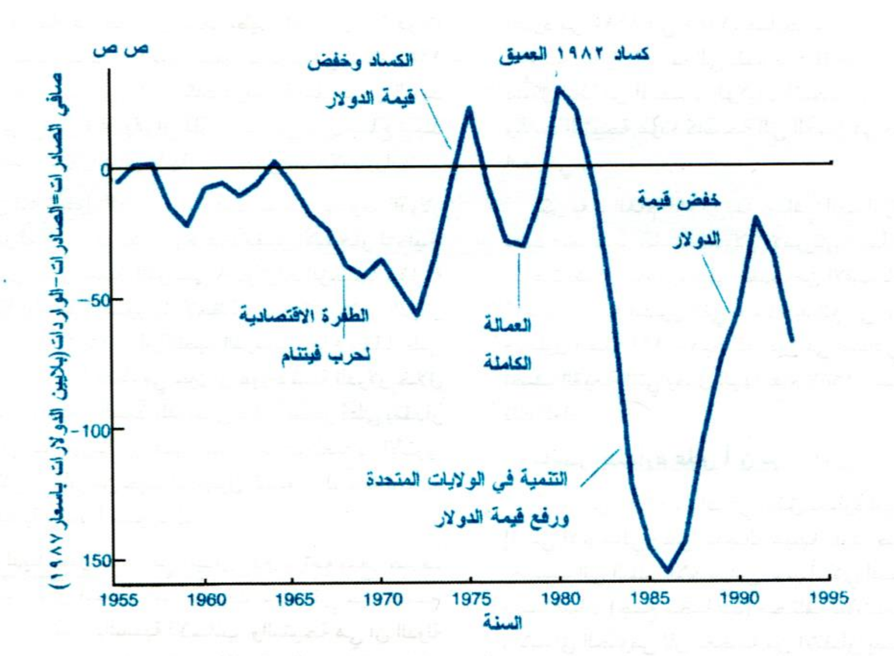
فما هي المكونات الرئيسية للتجارة الدولية؟ بالنسبة للولايات المتحدة خلال العام ١٩٩٣، بلغ مجموع الصادرات ٦٦٢ بليون دولار، في حين كانت المستوردات ٧٢٥ بليون دولار، وبذلك كان صافي الصادرات ناقص ٦٤ بليون دولار.

كانت مكونات الصادرات الرئيسية بضائع قيمتها ٤٦٢ بليون دولار، تشتمل بشكل رئيسي على ٤٠ بليون دولار من المواد الغذائية و ١٠٣ بليون دولار من المنتجات الصناعية و ١٨٣ بليون دولار سلع انتاجية، و٥٢ بليون دولار من الآليات. وبلغ مجموع الصادرات الآخرى ٢٧٥ بليون دولار، من ضمنها ١٠٥ بلايين دولار جاءت كدخل على أصول تمتلكها الولايات المتحدة في الخارج.

أما مجموع المستوردات للعام ١٩٩٣ فبلغ ٧٢٥ بليون دولار. منها ٥٩٢ بليون دولار بضائع تشتمل على ٢٨ بليون دولار مواد غذائية، و٢٨٩ بليون دولار لوازم صناعية، ١٥٢ بليون دولار من السلع الراسمالية و ١٠٢ بليون دولار سيارات ولوازمها، و١٣٥ بليون دولار سلع استهلاكية أخرى. أما المستوردات غير السلعية البالغة ٢٠١ بليون دولار فتشمل ١٠٢ بليون دولار دخل الأصول الاجنبية في الولايات المتحدة.

طيلة معظم سنوات القرن العشرين، كان ميزان صافي الصادرات للولايات المتحدة موجباً. ثم أصبح صافي الصادرات سالباً خلال حرب فيتنام، ثم عاد الى التحسن بعد تخفيض سعر الدولار في أوائل السبعينات، ومرة أخرى خلال الركود العميق في أوائل الثمانينات. وحدث تراجع هائل في مكانة الولايات المتحدة التجارية في أواسط الثمانينات لدرجة أن المستوردات تجاوزت في عام ١٩٨٧ الصادرات بمقدار ١٤٣ بليون دولار. وأصبح العجز التجاري الضخم احد المشاكل السياسية الرئيسية للولايات المتحدة وشركائها التجاريين. ويعرض الشكل ٢٥ – ٤ صافي صادرات الولايات المتحدة خلال العقود الثلاثة الاخيرة.

حين نتعرف على احتمالات الصادرات والواردات، يتوجب علينا أن ندرك بأن انفاق أية دولة قد يختلف عن انتاجها. «فمجموع الانفاق المحلي» (الذي يطلق عليه في بعض الاحيان الطلب المحلي) يساوي الاستهلاك زائد الاستثمار المحلي زائد مشتريات الحكومة. وهو يختلف عن مجموع «الانتاج القومي» (أو أ ن م) لسببين. أولاً، جزء من الانفاق المحلي سيكون على سلع انتجبت في الخارج، وتكون تلك البنود مستوردات (أشير اليها بالحرف و) مثل النفط المكسيكي والسيارات اليابانية. أضف الى ذلك، بعض أجزاء الانتاج الامريكي ستباع في الخارج كصادرات (أشير اليها بالحرفين صا) – مواد مثل القمح وطائرات البوينغ. والفرق ما بين الانتاج القومي والانفاق المحلي هو ببساطة صا – و = صافي الصادرات = ص.



الشكل ٢٥ - ٤. الصادرات أصبحت سالبة بشكل حاد في الثمانينات.
يبين تاريخ صافي الصادرات الحقيقية (الصادرات ناقص المستوردات، قيس كلاهما حسب أسعار ١٩٨٧) تقلبات ضئيلة حتى العام ١٩٨٠. فارتفاع (او ارتفاع سعر صرف) قيمة دولار الولايات المتحدة في أوائل الثمانينات، الذي رافقه تنمية بطيئة لدى شركاء الولايات المتحدة التجاريين، كل ذلك أدى الى عجز خارجي كبير بعد العام ١٩٨٢. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية).

لحساب مجموع الطلب على السلع والخدمات الامريكية، علينا ألا نجمل الطلب المحلي وحسب بل الطلب الاجنبي أيضاً. أي أن علينا أن نعرف مجموع انفاق الامريكيين المقيمين علاوة على المشتريات الصافية للأجانب. وهذا المجموع يجب أن يشمل الانفاق المحلي (ل + ت + + ح + ص) زائد المبيعات الى الاجانب (صا)، ناقص المشتريات المحلية من الاجانب (و). الانفاق على الناتج القومي، او « أ ن م »، يساوي الاستهلاك زائد الاستثمار المحلي زائد مشتريات الحكومة زائد صافي الصادرات:

مجموع الطلب الاجمالي = أن م
= ل + ت + ح + ص

محددات صافي الصادرات. ما الذي يحدد حركة الصادرات والمستوردات وبالتالي صافي الصادرات؟ من الأفضل أن نفكر في الصادرات والمستوردات المكونة لصافي الصادرات كل على حدة.

نبدأ بالمستوردات. ترتبط المستوردات الى الولايات المتحدة ايجابياً بالدخل والمخرجات في هذا البلد. فحين يرتفع أ ن م في الولايات المتحدة بسرعة، فإن مستورداتها تميل الى الارتفاع بشكل أسرع. اضف الى ذلك، أن الخيار ما بين السلع الاجنبية والمحلية يحدث نتيجة للاستجابة الى السعر النسبي لكل منهما. فاذا ارتفع سعر السيارات المحلية مقارنة بسعر السيارات اليابانية، ربما لأن نمو الانتاجية في اليابان أسرع مما هو في الولايات المتحدة، فسوف يشتري الامريكيون سيارات يابانية أكثر وسيارات أمريكية أقل. وبالتالي فإن حجم وقيمة المستوردات يتأثر بالسعر النسبي للسلع المحلية والاجنبية.

عامل جديد يدخل الصورة هو **سعر الصرف الاجنبي** (**foreign exchange rate**)، والذي هو السعر الذي تبدل فيه دولة ما بعملتها عملة دولة أخرى. مثال ذلك، اذا كان الجنيه الاسترليني الواحد يساوي ١,٤ دولار امريكي، نقول بأن سعر الصرف بين العملتين هو ١,٤٠ دولار لكل جنيه استرليني.

ولمعرفة كيف يؤثر سعر الصرف الاجنبي على التجارة الخارجية، خذ النبيذ مثلاً، حيث يعتمد سعر النبيذ الامريكي والنبيذ الفرنسي على الأسعار المحلية وعلى سعر الصرف الاجنبي. إفرض أن نبيذ كاليفورنيا الأحمر كان يباع مقابل ٦

دولارات للزجاجة، في حين كان سعر نظيره الفرنسي ٤٠ فرنكاً فرنسياً الزجاجة. عندها، ووفقاً لسعر الصرف في العام ١٩٨٤ حين كان الدولار يساوي ١٠ فرنكات فرنسية، فإن سعر النبيذ الفرنسي يباع بأربعة دولارات للزجاجة في حين يباع نبيذ كاليفورنيا بستة دولارات للزجاجة، مما يعطي ميزة لاستيراده.

إفرض أنه بحلول العام ١٩٩٤ هبط سعر صرف الدولار مقابل الفرنك الى ٥ فرنكات. مع عدم تغير الاسعار المحلية، عندئذ يصير سعر النبيذ الفرنسي ٨ دولارات للزجاجة مقارنة بستة دولارات لنبيذ كاليفورنيا. لاحظ أنه حين كان سعر الدولار مرتفعاً في العام ١٩٨٤، كان النبيذ الفرنسي يباع مقابل ثلثي سعر نبيذ كاليفورنيا فقط، في حين أن هبوط قيمة الدولار خلال العقد الذي تلى جعل النبيذ الفرنسي يباع بسعر أعلى بمقدار الثلث عن نبيذ كاليفورنيا. إن هبوط سعر صرف العملات الأخرى مقابل الدولار له تأثير من حيث انه يحول الأسعار النسبية لصالح المنتجات المحلية وضد المستوردات.

يصبح لدينا عامل جديد في الميدان. حين يرتفع سعر صرف عملة دولة ما، فإن أسعار المستوردات تهبط في حين تصبح الصادرات أغلى ثمناً بالنسبة للاجانب. والنتيجة هي أن الدولة تصبح أقل قدرة على المنافسة في الأسواق العالمية. ويتراجع صافي الصادرات لديها. ويمكن أن يكون لسعر الصرف تأثير على المخرجات، والعمالة، والتضخم وكل هذه المؤثرات تجعل أهمية سعر الصرف تتزايد لجميع الدول.

«الصادرات» هي الصورة المقابلة للمستوردات: فصادرات دولة ما هي الا مستوردات دولة أخرى. لذلك تعتمد الصادرات بشكل أساسي على الدخل والانتاج لدى شركاء امريكا التجاريين، اضافة الى الأسعار النسبية لصادرات الولايات المتحدة والسلع التي تنافس بها. فعندما ترتفع المخرجات الاجنبية، او حين يهبط سعر صرف الدولار، فإن حجم وقيمة الصادرات الأمريكية تميل الى الارتفاع.

ما الذي تسبب في التغيرات الرئيسية في صافي الصادرات المبينة في الشكل ٢٥ – ٤؟ في الفترة من ١٩٦٠ – ١٩٦٩ نما الاقتصاد الامريكي بسرعة وارتفعت أسعار السلع الامريكية نسبياً مقارنة بأسعار شركائها التجاريين؛ ونتج عن ذلك أن نمت المستوردات بشكل أسرع من الصادرات. في الفترة ما بين ١٩٦٩ الى ١٩٧٥، تراجع الاقتصاد الامريكي. إضافة الى ذلك، هبطت قيمة الدولار مقابل العملات الرئيسية خلال تلك الفترة، فصارت سلع الولايات المتحدة أرخص نسبياً، ومن ثم تراجع النمو في المستوردات، وازدادت الصادرات، واصبح صافي الصادرات موجباً.

وجهت السنوات الأولى من عقد الثمانينات ضربة قوية لمكانة الولايات المتحدة التجارية. فحين ارتفع سعر الدولار بحدة خلال الفترة من ١٩٨٠ الى ١٩٨٥، صارت مستوردات الولايات المتحدة منافسة للغاية. اضافة الى ذلك، نمت اقتصاديات الدول الاجنبية بشكل ابطأ من اقتصاد الولايات المتحدة، مما كبح الصادرات. وكانت النتيجة عودة كاسحة الى العجز في صافي الصادرات الحقيقي.

لكن بعد العام ١٩٨٥، بدأ صافي الصادرات في التحسن. حيث هبط سعر صرف الدولار الامريكي، ونما اقتصاد الولايات المتحدة بشكل ابطأ، وتعافى العديد من الاقتصاديات الاجنبية من الركود وأزمة الديون التي عمت العالم في أوائل الثمانينات. وبحلول العام ١٩٩٤، هبط العجز في صافي الصادرات الى نصف القيمة التي وصل اليها عام ١٩٨٧، عندما بلغ ذروته في ذلك العام.

تأثير التجارة على أ ن م

كيف تؤثر التغيّرات في تدفق تجارة الدولة على ناتجها المحلي الاجمالي وعلى العمالة فيها؟ اولاً، صافي الصادرات يضيف الى الطلب الاجمالي. ثانياً، لأي اقتصاد مفتوح مضاعفات (جمع مضاعف) مختلفة للاستثمارات الخاصة والانفاق الحكومي لأن بعضاً من الانفاق يتسرب الى أنحاء مختلفة من العالم.

يبين الجدول ٢٥ – ٢ كيف أن ادخال صافي الصادرات يؤثر على محددات المخرجات. ويبدأ هذا الجدول بالمكونات نفسها التي تشير لاقتصاد مغلق في الجدول ٢٥ – ١. ويتكون مجموع الطلب المحلي في العمود (٢) من الاستهلاك، والاستثمار، والمشتريات الحكومية التي سبق وحللناها. العمود (٣) يضيف الصادرات من السلع والخدمات. كما هو مذكور أعلاه، فإن الصادرات تعتمد على المخرجات والمداخيل في البلاد الاجنبية وعلى الأسعار وسعر الصرف. وقد اعتبرت جميعها انها تتحدد خارج النموذج. لذلك اعتبر أن للصادرات مستوى ثابتاً مقداره ٣٦٠ بليون دولار من الانفاق الاجنبي على السلع والخدمات المحلية.

العامل الجديد المهم الذي ينبثق من المستوردات، مبين في العمود (٤). وكما هو الحال بالنسبة للصادرات، تعتمد المستوردات على متغيرات خارجية مثل أسعار السلع والخدمات وسعر الصرف. اضافة الى ذلك، تعتمد المستوردات على المداخيل والمخرجات المحلية ، والتي تتغير بشكل واضح في مختلف سطور الجدول ٢٥ – ٢. وبهدف التبسيط، افترضنا أن الدولة تستورد دائماً ١٠ بالمئة من قيمة ناتجها المحلي، لذلك فإن المستوردات في العمود (٤) هي على الدوام ١٠ بالمئة مما في العمود (١).

طرح العمود (٤) من العمود (٣) يعطي الصادرات في العمود(٥). وهو عدد سالب حين تتجاوز المستوردات الصادرات،

تحديد المخرجات مع التجارة الخاجية
(بلايين الدولارات)

(١) المستوى الأولي لـ أ ن م	(٢) الطلب المحلي (ل + ت + ح)	(٣) الصادرات (صا)	(٤) المستوردات (و)	(٥) صافي الصادرات (ص + صا - و)	(٦) مجموع الانفاق (ت + ل + ح + ص)	(٧) التوجه المتوقع للاقتصاد
٤,٢٠٠	٤,٠٠٠	٣٦٠	٤٢٠	-٦٠	٣٩٤٠	انكماش
٣,٩٠٠	٣,٨٠٠	٣٦٠	٣٩٠	-٣٠	٣,٧٧٠	انكماش
٣,٦٠٠	**٣,٦٠٠**	**٣٦٠**	**٣٦٠**	**٠**	**٣,٦٠٠**	**توازن**
٣,٣٠٠	٣,٤٠٠	٣٦٠	٣٣٠	٣٠	٣,٤٣٠	توسع
٣,٠٠٠	٣,٢٠٠	٣٦٠	٣٠٠	٦٠	٣,٢٦٠	توسع

الجدول ٢٥ - ٢. صافي الصادرات يضيف الى الطلب الاجمالي للاقتصاد.

يجب أن نضيف الى الطلب المحلي المكون من ل + ت + ح صافي الصادرات التي هي ص = صا - و للحصول مجموع الطلب الكلي على مخرجات البلد. لاحظ أن لصافي الصادرات الأعلى المضاعف ذاته مثل الاستثمار والمشتريات الحكومية.

وموجب اذا تجاوزت الصادرات المستوردات. صافي الصادرات في العمود (٥) هو الاضافة الصافية الى باب الانفاق الذي تساهم به التجارة الخارجية. ويتحقق توازن المخرجات في اقتصاد مفتوح عند النقطة التي يتساوى فيها مجموع الانفاق في العمود (٦) تماماً مع مجموع المخرجات. وعند هذا المستوى من التوازن يكون صافي الصادرات مساوياً لصفر بالضبط، رغم أن وضع صافي الصادرات قد يختلف عن صفر عموماً. (تأكد من أنك تستطيع تفسير سبب عدم توازن الاقتصاد حين لايتساوى الانفاق مع المخرجات).

يبين الشكل ٢٥ - ٥ توازن الاقتصاد المفتوح بشكل بياني. فالخط المائل الى أعلى المسمي ل + ت + ح هو المنحنى ذاته المستخدم في الشكل ٢٥ - ٢ لبيان محددات المخرجات مع وجود الانفاق الحكومي. علينا أن نضيف الى هذا الخط مستوى صافي الصادرات الوشيك عند كل مستوى من مستويات أ ن م. صافي الصادرات في العمود (٥) من الجدول ٢٥ - ٢ يضاف الى خط الطلب الاجمالي او مجموع الانفاق. الى اليسار من النقطة ي في الشكل ٢٥ - ٥ يكون صافي الصادرات موجباً، وبالتالي فإن خط ل + ت + ح + ص يقع فوق منحنى ت + ل + ح؛ اما الى اليمين فإن قيمة المستوردات تتجاوز قيمة الصادرات بحيث تكون قيمة صافي الصادرات سالبة، لذلك فإن خط الانفاق الكلي يقع تحت خط الطلب المحلي.

يتحقق توازن أ ن م حيث يتقاطع خط ل + ت +ح +ص مع خط الـ ٤٥°. ويأتي هذا التقاطع عند النقطة ذاتها بالضبط، عند مستوى ٣٦٠٠ بليون دولار، والمبين كنقطة توازن في أ ن م في الجدول ٢٥ - ٢. وفقط عند مستوى ٣٦٠٠ بليون دولار يتساوى أ ن م مع ما يريد المستهلكون، وقطاعات الاعمال، والحكومة انفاقه على السلع والخدمات المنتجة في الولايات المتحدة [٢].

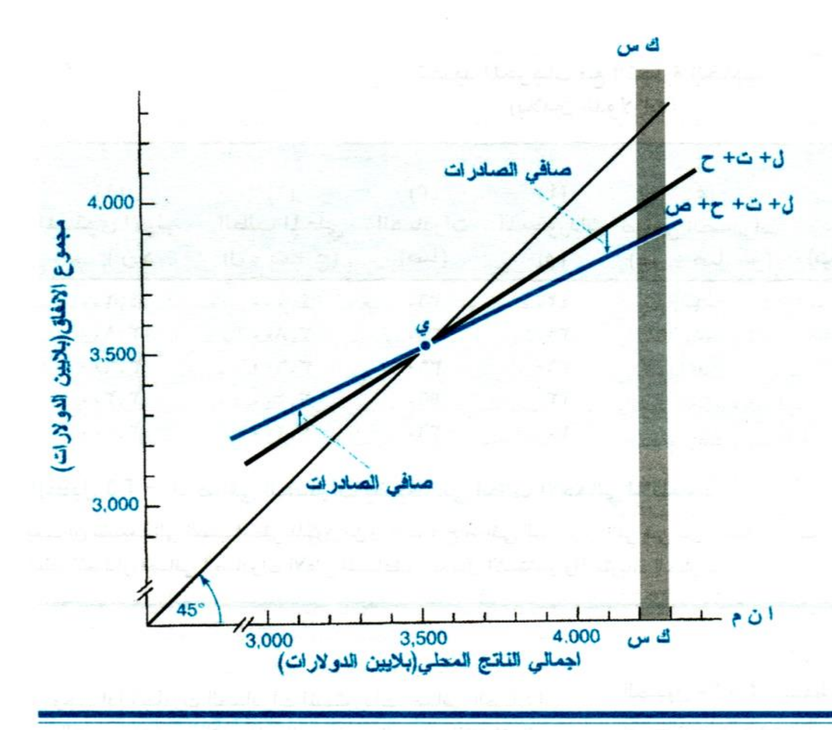
الميل الحدّي للاستيراد وخط الانفاق

لاحظ أن لمنحنى الطلب الاجمالي ل + ت + ح + ص في الشكل ٢٥ -٥، ميل أخف قليلاً من منحنى الطلب المحلي. وتفسير ذلك هو أن «هناك تسرباً إضافياً في الانفاق على المستوردات». وهذا التسرب الجديد نابع من افتراضنا ان ١٠ بالمئة من كل دولار من الدخل ينفق على المستوردات. ولمعالجة ذلك يتطلب ادخال مصطلح جديد هو الميل الحدّي للاستيراد. **الميل الحدّي للاستيراد** (**marginal propensity to im-port**)، الذي سنرمز اليه بالحروف «م ح و» هو الزيادة في القيمة النقدية للمستوردات مقابل كل دولار يزيد في أ ن م.

تذكر أننا سمينا الزيادة في الاستهلاك لكل وحدة زيادة في الدخل «الميل الحدّي للاستهلاك». وللميل الحدّي صلة وثيقة بهذا الاخير. فهو يخبرنا عن مقدار الزيادة في الاستيراد مقابل كل دولار زيادة في مجموع أ ن م. فما الذي يفترض أن يشير اليه الميل الحدّي للاستيراد في الجدول ٢٥ - ٢؟ من الواضح أن

---

(٢) لاحظ أن الخطين في الشكل ٢٥ - ٥ يتقاطعان حيث صافي الصادرات يساوي صفراً، لكن حقيقة أن التوازن يأتي عند صافي صادرات يساوي صفراً هي مجرد مصادفة. غيّر عمود الصادرات (٣) في الجدول ٢٥ - ٢ الى ٤٦٠، وأعد حساب التوازن الجديد، وارسم التوازن في الشكل ٢٥ - ٥.



الشكل ٢٥ – ٥. اضافة صافي الصادرات الى الطلب المحلي يعطي توازن أ ن م في الاقتصاد المفتوح. يمثل الخط ت + ل + ح الطلب المحلي، أي مشتريات المستهلكين المحليين وقطاعات الأعمال، والحكومة. الى هذا يجب أن نضيف صافي الانفاق الخارجي. صافي الصادرات زائد الطلب المحلي يعطي خط ل + ت + ح + ص الذي يمثل مجموع الانفاق. يتحقق التوازن عند النقطة ي، حيث مجموع أ ن م يساوي مجموع الانفاق على السلع والخدمات المنتجة في الولايات المتحدة. لاحظ أن ميل منحنى مجموع الطلب هو أقل من الطلب المحلي ليعكس ما يتسرب من الانفاق الى المستوردات.

الجواب هو م ح و = ١٠,٠، حيث أن كل ٣٠٠ بليون دولار زيادة في الدخل، تؤدي الى ٣٠ بليون دولار من المستوردات في الواردات.(ما هو الميل الحدّي للاستيراد في اقتصاد ليس لديه تجارة خارجية؟ صفر.)

نعود الى الشكل ٢٥ – ٥، دعونا نتفحص ميل خط مجموع الانفاق (اي الخط الذي يبين مجموع الانفاق على ل + ت + ح + ص). لاحظ أن ميل خط مجموع الانفاق أقل من ميل خط الطلب المحلي ل + ت + ح. فحين يرتفع أ ن م ومجموع اللدخل بمقدار ٣٠٠ بليون دولار، فإن الانفاق على الاستهلاك يرتفع بمقدار التغير في الدخل مضروباً في م ح ل (والذي افترضنا انه ثلثين)، او بمقدار ٢٠٠ بليون دولار. في الوقت نفسه، يرتفع الانفاق على المستوردات، او السلع الاجنبية بمقدار ٣٠ بليون دولار. لذلك فان الانفاق على السلع المحلية يرتفع بمقدار ١٧٠ بليون دولار (= ٢٠٠ – ٣٠)، وميل خط مجموع الانفاق يهبط بالتالي من ٦٦٧,٠ في اقتصادنا المنغلق الى ٥٦٧,٠ في اقتصادنا المفتوح.

مضاعف الاقتصاد المفتوح

إن لتسرب الانفاق خارج الاقتصاد الى المستوردات نتيجة مفاجئة في تغيّر المضاعف في أي اقتصاد مفتوح. دعونا نطالع السبب.

إحدى طرق فهم مضاعف الانفاق في اقتصاد مفتوح هي حساب دورات الانفاق، واعادة الانفاق التي يولدها دولار اضافي ينفق على الاستثمار، او الصادرات، او ينفق بواسطة الحكومة. مثلاً، افرض أن المانيا تحتاج الى شراء حاسوبات امريكية لتحديث المرافق العتيقة فيما كان يدعى المانيا الشرقية. فكل دولار اضافي يقبض ثمناً للحاسوبات الامريكية سيولد دولاراً من الدخل في الولايات المتحدة، سينفق الامريكيون منه $^{٢}/_{٣}$ دولار = ٦٦٧,٠ دولار على الاستهلاك. لكن، وحيث أن الميل الحدّي للاستيراد هو ١٠,٠ فان عُشر الدولار الاضافي من الدخل او ١٠,٠ سوف ينفق على السلع والخدمات الاجنبية، مما يترك ٥٦٧,٠ دولار للانفاق على السلع المنتجة محلياً. وانفاق ٥٦٧,٠ على السلع المحلية سوف يولد ٥٦٧,٠ دولار من الدخل للولايات المتحدة، ومن هذه الـ ٥٦٧,٠ دولار X (٥٦٧,٠ دولار) = ٣٢١,٠ سوف تنفق على استهلاك سلع وخدمات محلية في الجولة التالية.

وبالتالي، فإن مجموع الزيادة في المخرجات، او **مضاعف الاقتصاد المفتوح** (**open - economy multiplier**)، سيكون:

مضاعف الاقتصاد المفتوح = ١ + ٥٦٧.٠ + $(٠.٥٦٧)^{٢}$ + ...

= ١ + ($^{٢}/_{٣}$ – $^{١}/_{١٠}$) + $(^{٢}/_{٣} – ^{١}/_{١٠})^{٢}$ + ...

$$= \frac{١}{١ – ^{٢}/_{٣} + ^{١}/_{١٠}} = \frac{١}{^{١٣}/_{٣٠}} = ٢.٣$$

وهذا مقارنة بمضاعف الاقتصاد المغلق ١ / (١ - ٠,٦٦٧) = ٣

ثمة طريقة أخرى لاحتساب المضاعف كالتالي: تذكر أن المضاعف في أبسط نموذج لنا كان ١ / م ح د، حيث م ح د = الميل الحدّي للادخار. ويمكن توسيع هذه النتيجة بملاحظة أن المماثل لـ «م ح د» في الاقتصاد المفتوح هو مجموع «التسرب» من كل دولار زيادة في الدخل - الدولارات المتسربة الى الادخار (م ح د) زائد الدولارات المتسربة الى المستوردات (م ح و). وبالتالي، يجب أن يكون مضاعف الاقتصاد المفتوح ١ / (م ح د + م ح و) = ١/ (٠,٣٣٣ + ٠,١) = ١ / ٠,٤٣٣ = ٢,٣. لاحظ أن كلا من تحليل التسرب وتحليل الدورات يعطي الجواب نفسه بالضبط.

باختصار:

حيث أن جزءاً من أية زيادة في الدخل تتسرب الى المستوردات في أي اقتصاد مفتوح، فإن مضاعف الاقتصاد المفتوح هو الى حدّ ما أصغر من مضاعف الاقتصاد المغلق والعلاقة بينهما بالضبط هي:

$$\text{مضاعف الاقتصاد المفتوح} = \frac{1}{\text{م ح د} + \text{م ح و}}$$

حيث م ح د= الميل الحدّي للادخار، في حين أن «م ح و» = الميل الحدّي للاستيراد.

العجز التجاري للولايات المتحدة والنشاط الاقتصادي

في عالم يتزايد فيه ترابط الامم تجارياً ومالياً، فإن على الدول أن تهتم جدياً بالاحداث الجارية في الخارج. فإن لم تتوافق سياسات دولة، مع سياسات شركائها التجاريين، فإنها ستواجه الركود، والتضخم، او عجزاً كبيراً في ميزانها التجاري.

ثمة مثال جيد عن تأثير التجارة بيناه في الشكل ٢٥ - ٤، الذي يصور أحد أهم الأحداث الاقتصادية خلال العقد الماضي (تراجع مكانة صافي صادرات الولايات المتحدة خلال أوائل عقد الثمانينات). وللحصول على قياس تقريبي عن حجم هذا التحول، يمكننا مقارنة العام ١٩٨٠ بالعام ١٩٨٦، وهما عامان كان الاستغلال الكلي للموارد فيهما متماثل تقريباً. ففي الفترة من ١٩٨٠ الى ١٩٨٦ تحركت الصادرات الصافية، حسب أسعار ١٩٨٧ من فائض مقداره ٣١ بليون دولار الى عجز مقداره ١٥٥ بليون دولار. وهذا التراجع البالغ ١٨٦ بليون دولار في صافي الصادرات يمثل ٥ بالمئة من متوسط الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي لهذه الفترة. وهذا مبلغ هائل الحق ألماً ومعاناة بعمال المصانع الذي فقدوا وظائفهم لصالح المستوردات.

واذا ما اخذنا هذا الهبوط الحاد في صافي الصادرات بمعزل عما سواه، فإنه أشبه بعملية انكماش، حيث يبدو وكأن مشتريات الحكومة قد تراجعت بمبلغ مساوٍ لما هو مذكور. ويعتمد التأثير الكلي على الاقتصاد على ما اذا كانت القوى الأخرى تتحرك بخطوة موازية للتغير في صافي الصادرات الحقيقة، إن التراجع في صافي الصادرات خلال الفترة ما بين ١٩٨٠ و ١٩٨٢ قد تفاقم بسبب السياسات المالية والنقدية. وكانت النتيجة هبوطاً حاداً في الطلب الاجمالي للولايات المتحدة، وركوداً هو الأسوأ منذ ٥٠ عاماً. لكن، بعد العام ١٩٨٢، تمت مواجهة الهبوط في صافي الصادرات، بتحول الموازنة الفدرالية الى اتجاه توسعي. وقد عمل التوسع المالي، مع تحرير السياسات النقدية، على موازنة التراجع في صافي الصادرات، وأخذ الاقتصاد ينمو باطراد.

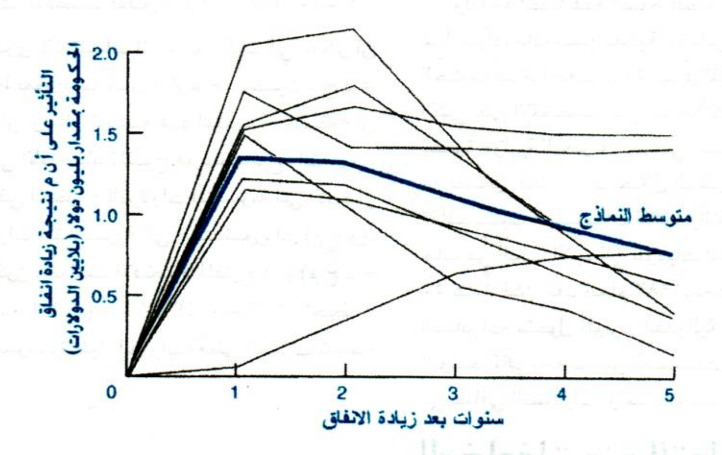
المضاعفات عند التطبيق

إن فهماً واقعياً لحجم المضاعفات هو جزء أساسي لتشخيص السياسة الاقتصادية ووضع قواعد لها. وكما يتوجب على الطبيب الذي يصف مخففاً للألم لمريضه أن يعرف حجم الجرعات، فإن على الاقتصادي أن يعرف المقدار الكمي لمضاعفات الانفاق والضرائب. فحين يكون الاقتصاد في حالة نمو سريع للغاية، ويتطلب الامر وصف جرعة من التقشف المالي، عندها يتوجب على الطبيب الاقتصادي أن يعرف الحجم الحقيقي للمضاعفات، قبل أن يقرر حجم جرعة الزيادة في الضريبة، او الخفض في الانفاق التي يجب اتباعها. أو إن كان هناك صدمة للتجارة الخارجية، فإن الاقتصادي قد يحتاج الى فهم الرابطة ما بين صافي الصادرات والانتاج بحيث يمكن اعطاء تقدير رقمي لتأثير صدمة التجارة.

ومن التطورات الرئيسية في علم الاقتصاد التقنيات المستخدمة في تقدير نماذج الاقتصاد القياسي للاقتصادات القومية. ونموذج «الاقتصاد القياسي» هو مجموعة من المعادلات، تمثل سلوك اقتصاد ما، تمّ تقديرها باستخدام بيانات تاريخية. وقد بدأت الأعمال المبكرة في هذا المجال برواد من أمثال جان تنبرجن الهولندي، ولورنس كلاين من جامعة بنسلفانيا - وقد فاز كلاهما بجائزة نوبل لتصميمهما نماذج تجريبية للاقتصاد الكلي. ويوجد اليوم مجموعات كاملة من المختصين في الاقتصاد القياسي لتقييم النماذج المتعلقة بالاقتصاد الكلي، وتحديد المضاعفات، والتنبؤ بمستقبل الاقتصاد.

تقديرات المضاعفات

تعطي نماذج الكتب الدراسية صورة مبسطة للغاية عن بنية الاقتصاد الكلي. وللحصول على صورة أكثر واقعية عن رد فعل المخرجات على التغييرات في مشتريات الحكومة، يقوم علماء الاقتصاد بتقدير نماذج واسعة النطاق للاقتصاد القياسي، ثم يقومون باجراء اختبارات عديدة باحتساب تأثير التغيّر في



الشكل ٢٥ - ٦. مضاعفات الانفاق في نماذج الاقتصاد الكلي

بينت دراسة حديثة تقديرات لمضاعفات الانفاق الحكومي في نماذج مختلفة من الاقتصاد الكلي. وتبين تلك الاختبارات تقديرات لتأثير زيادة مستمرة مقدارها ١ بليون دولار في القيمة الحقيقية لمشتريات الحكومة من السلع والخدمات على الناتج المحلي الاجمالي في فترات مختلفة تتلو الزيادة في الانفاق. أي أنها تبين تأثير زيادة مقدارها بليون دولار من ح على ك. ويبين الخط السميك في الشكل اعلاه المضاعف المتوسط لمختلف النماذج في حين تمثل الخطوط الرفيعة الأخرى المضاعفات لكل نموذج على حده.

Source: Ralph C. Bryant, Gerald Holtham, and Peter Hooper, "Consensus and Diversity in Model Simulations". in Macroeconomics for Interdependence Economies (Brookings, Washington, D. C., 1988

المشتريات الحكومية على الاقتصاد. ويستفاد من هذه النماذج كأساس لتقديم توصيات في السياسة الاقتصادية.

ولا تشتمل النماذج واسعة النطاق على قوى هيكلية مجردة، كالتي رسمنا خطوطها حتى الآن وحسب، بل تشمل أيضاً عوامل أخرى حذفناها. مثال ذلك، أن نموذجاً كاملاً لابد أن يشمل معالجة أكثر واقعية للضرائب، نموذجاً يزداد فيه جمع الضرائب مع ارتفاع الدخل، لأن الضرائب تجبى على المداخيل والمبيعات. أضف الى ذلك، قد يشمل النموذج الكامل القطاع النقدي ايضاً (الذي سنبحثه في الفصلين التاليين) علاوة على سلوك الأجور والأسعار (الذي عالجناه في الجزء السادس من هذا الكتاب). اما تأثير عمليات التنقيح الاضافية هذه فسوف يكون، بشكل عام، «انخفاضاً» في القيمة العددية للمضاعفات.

ويزودنا المسح الشامل الحديث لنماذج الاقتصاد القياسي في الولايات المتحدة، بعينة تمثيلية لتقديرات المضاعف، وتشمل النماذج التي جرى مسحها معادلات للتنبؤ بسلوك جميع العوامل الرئيسية في الاقتصاد (بما في ذلك القطاعات المالية والنقدية، وجداول طلب الاستثمار، ودالات الاستهلاك)، كما تضم مجموعة من الروابط مع باقي العالم. وفي هذه التقديرات، يتم زيادة المستوى الحقيقي لمشتريات الحكومة من السلع، والخدمات بمقدار بليون دولار على الدوام. ثم تحسب النماذج تأثير ذلك على الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي. ويعطي التغيّر في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي الناجم عن زيادة الانفاق الحكومي تقديراً لحجم مضاعف الانفاق الحكومي.

يمثل الشكل ٢٥ - ٦ نتائج هذا المسح. ويبين الخط السميك متوسط قيمة مضاعف الانفاق الحكومي مقدراً بثمانية نماذج، في حين تبين الخطوط الرفيعة الأخرى مدى التقديرات لكل نموذج على حده. ومتوسط القيمة العددية للمضاعف للسنتين الأولى والثانية هو في حدود ١.٤، لكن بعد السنة الثانية يميل المضاعف الى الانخفاض شيئاً فشيئاً، مع دخول القوى النقدية والمؤثرات الدولية اللعبة. (تمثل القوى النقدية تأثير ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي على اسعار الفائدة، والتي تقود الى خفض الاستثمار، كما سنشرح في فصول لاحقة).

أحد الملامح المهمة لتلك التقديرات هي أن النماذج المختلفة (الممثلة بالخطوط الرفيعة في الشكل ٢٥ - ٦) تبدي تبايناً كبيراً في حجم المضاعفات. فلماذا تتباين التقديرات؟ بداية، هناك قدر من عدم اليقين كامن في طبيعة العلاقات الاقتصادية. فعدم اليقين

حول البنية الطبيعية او المجتمع هو بالطبع ما يجعل العلم مثيراً؛ فلو كان كل شيء مفهوماً تماماً، لما كان هناك حاجة للعلماء. لكن فهم الأنظمة الأقتصادية يطرح تحديات أكبر، لأنه ليس في وسع علماء الاقتصاد إجراء تجارب مسيطر عليها في المختبرات. ويزداد الارباك من حقيقة كون الاقتصاد نفسه يتطور عبر الزمن، وبالتالي فإن النموذج الذي «يصح» للعام ١٩٦٠ يختلف عن النموذج «الصحيح» للعام ١٩٩٠.

إضافة الى ذلك، لدى علماء الاقتصاد خلافات أساسية حول الطبيعة التي يقوم عليها الاقتصاد الكلي. ويعتقد بعض علماء الاقتصاد أن المنهج الكينزي يفسر سلوك الاقتصاد الكلي على الوجه الأكمل، في حين تترسخ لدى آخرين قناعة بأن منهجاً نقديا، او كلاسيكياً، او منهجاً له علاقة بجانب العرض، يعطي فكرة أعمق. وبوجود كل هذا القدر من عدم اليقين، والاختلافات في وجهات النظر، لن نفاجأ اذا ما اعطى علماء الاقتصاد تقديرات مختلفة للمضاعفات.

ما هو أبعد من نموذج المضاعف

انهينا مراجعتنا لأهم تطبيقات نموذج المضاعف الكينزي. وهذا المنهج هو مساعد لا غنى عنه لفهم تقلبات الأعمال والرابطة ما بين التجارة الدولية والمخرجات القومية. وهو يبين كيف يمكن استخدام سياسة الحكومة المالية لمحاربة البطالة والتضخم.

لكن من الخطأ الاعتقاد أن في وسعك تحويل ببغاء الى عالم في الاقتصاد الكلي بمجرد تعليمه أن يردد «س + ت + ح + ص»، او «بولي لها مضاعف». فخلف هذه المفاهيم تكمن فرضيات ومؤهلات مهمة.

تذكر أن نموذج المضاعف يفترض أن الاستثمار ثابت ويتجاهل تأثير النقود والائتمان. أضف الى ذلك، أن العرض الاجمالي قد تُرك خارج الموضوع، لذلك ليس هناك من طريقة لتحليل كيفية تقسيم الانفاق ما بين الأسعار والمخرجات. فهل تلك الأمور غير مهمة ؟ بالطبع لا ! لكن قبل أن ندمج تلك العناصر الواقعية، علينا أن نستوعب تماماً النظرية والسياسة النقديتان، علاوة على أساسيات نظرية التضخم، فحين تدمج كل عناصر الواقع هذه في التحليل، فإن مضاعف مشتريات الحكومة، او ضرائبها، او تجارتها الخارجية، قد يخفض بقدر كبير.

ستكون هذه التعديلات موضوع اهتمامنا في الفصول التالية من موضوع الاقتصاد الكلي. الا أننا سننتقل بعد هذا الفصل الى تحليل أحد أكثر أجزاء الاقتصاد امتاعاً، وهو دراسة النقود. وما أن نفهم كيف يقرر البنك المركزي الكمية المعروضة من العملة، فسوف يكون لدينا إدراك أشمل للطريقة التي يمكن للحكومة أن تسيطر فيها على الدورات الاقتصادية، التي افلت عقالها خلال فترات كثيرة من تاريخ الرأسمالية.

ملخص

أ- تأثير الحكومة على المخرجات

١ - عالجت تحليلات السياسة المالية التي قدمناها هنا نموذج المضاعف الكينزي. وأكدت على أهمية إنتقال الطلب الاجمالي وتأثيره على المخرجات والدخل. وكما هو الحال مع نموذج المضاعف الأساسي، فإنه قابل للتطبيق بشكل أساسي على أوضاع فيها موارد غير موظفة.

٢ - إن للزيادة في مشتريات الحكومة - تؤخذ منفردة، دون تغيّر في الضرائب والاستثمار - تأثير توسعي على المخرجات القومية شبيه بالاستثمار. وينتقل منحنى ل + ت + ح صاعداً الى نقطة تقاطع وتوازن أعلى مع خط الـ ٤٥.

٣ - إن خفضاً للضرائب - يؤخذ منفرداً، مع بقاء الاستثمار ومشتريات الحكومة دون تغيير - يرفع مستوى المخرجات القومية. ينتقل منحنى ل ل الخاص بالاستهلاك والمرسوم أمام قيم مختلفة من الناتج المحلي الاجمالي، الى الأعلى جهة اليسار اذا ما خفضت الضرائب، لكن، حيث أن جزءاً من الدولارات الاضافية من الدخل المتاح للانفاق يذهب للادخار، فإن قيمة الزيادة في الاستهلاك لن تكون بنفس قيمة الزيادة في الدخل المتاح. لذلك، يكون مضاعف الضريبة أصغر من مضاعف الانفاق الحكومي.

ب - التجارة الدولية والاقتصاد الكلي

٤ - الاقتصاد المفتوح هو ذاك الذي يشارك في التجارة الخارجية، فيصدّر السلع الى دول أخرى، ويستورد سلعاً انتجت في الخارج. ويدعى الفرق مابين السلع والخدمات المصدرة والمستوردة صافي الصادرات. وقد كان صافي الصادرات للولايات المتحدة طيلة معظم القرن العشرين قريباً من الصفر، لكن خلال عقد الثمانينات تحرك صافي الصادرات بحدة باتجاه العجز.

٥ - عند إدخال التجارة الدولية في حساباتنا، فقد يختلف الطلب المحلي عن المخرجات القومية. ويضم الطلب المحلي

الاستهلاك، والاستثمار، ومشتريات الحكومة (ل + ت + ح). والحصول على أ ن م يجب اضافة الصادرات (صا) وطرح المستوردات (و) بحيث ان :

أن م = ل + ت + ح + ص

حيث ص = صافي الصادرات = و - صا. وتتحدد المستوردات بالدخل والمخرجات المحلية وأسعار السلع المحلية مقارنة بالسلع الاجنبية؛ الصادرات هي الصورة المقابلة، التي تحدد بالدخل والمخرجات الاجنبية وأسعار تلك السلع. ويطلق على الزيادة النقدية مقابل كل الدولار زيادة في المستوردات مقابل الزيادة في أ ن م اسم الميل الحدي للاستيراد (م ح و).

٦ - ثمة عامل آخر ذو صلة بالتجارة الخارجية هو سعر الصرف، والذي هو السعر الذي تستبدل فيه دولة ما بعملتها عملة دولة أخرى. وحين يرتفع سعر صرف عملة دولة ما، فإن سعر المستوردات ينخفض، ويرتفع سعر الصادرات في الخارج، وتتدنى قدرة الدولة على المنافسة في الأسواق الدولية. وتكون النتيجة هبوط صافي الصادرات.

٧ - للتجارة الخارجية تأثير على أ ن م شبيه بتأثير الاستثمار او المشتريات الحكومية. فعند ارتفاع الصادرات، يكون هناك زيادة في الطلب الاجمالي على المخرجات المحلية. لذلك فإن لصافي الصادرات تأثير مضاعف على المخرجات. لكن مضاعف الانفاق في اقتصاد مفتوح، سيكون أصغر من المضاعف في اقتصاد منغلق بسبب التسرب من الانفاق الى المستوردات. والمضاعف هو:

$$\text{مضاعف الاقتصاد المفتوح} = \frac{1}{\text{م ح د + م ح د}}$$

من الواضح أن مضاعف الاقتصاد المفتوح أصغر من مضاعف الاقتصاد المغلق، مع بقاء الاشياء الأخرى ثابتة، عندما تكون قيمة «م ح و» = صفر.

٨ - طور علماء الاقتصاد عن طريق استخدام التقنيات الاحصائية ونظرية الاقتصاد الكلي، نماذج واقعية لتقدير مضاعفات الانفاق، وتميل المناهج الرئيسية الى تقدير قيمة هذه المضاعفات ما بين ١ و ١,٥ خلال فترات تصل الى ٤ سنوات.

مفاهيم للمراجعة

مشتريات الحكومة وفرض الضرائب

- السياسة المالية
  تأثير ح على توازن أ ن م
  تأثير ض على ل ل وعلى أ ن م
- تأثير مضاعف الانفاق الحكومي (ح) والضرائب (ض)
- منحنى ل + ت + ح لاقتصاد مغلق

نظرية الاقتصاد الكلي لاقتصاد مفتوح

- منحنى ل + ت + ح + ص لاقتصاد مفتوح
- صافي الصادرات ص = صا - و
- الطلب المحلي مقابل الانفاق على أ ن م
- الميل الحدي للاستيراد (م ح و)
- المضاعف:

في اقتصاد مغلق = ١/ م ح د
في اقتصاد مفتوح = ١/ (م ح د + م ح و)

- سعر الصرف الاجنبي
- تأثير تدفق التجارة، وأسعار الصرف على أ ن م

أسئلة للمناقشة

١ - فسر المفاهيم التالية: مضاعف الانفاق الحكومي، الميل الحدّي للاستهلاك، الميل الحدّي للاستيراد، مضاعف الاقتصاد المفتوح.

٢ - اشرح بالكلمات، وباستخدام فكرة دورات الانفاق السبب في أن مضاعف الضريبة أصغر من مضاعف الانفاق.

٣ - خلال معظم عقد الثمانينات، دافع العديد من القادة السياسيين عن خفض عجز الحكومة. حلل تأثير خفض مشتريات الحكومة من السلع والخدمات على عجز الحكومة وعلى المخرجات.

٤ - إشرح السبب في لجوء الحكومة الى استخدام السياسة المالية لتحقيق استقرار الاقتصاد. ما السبب في فاعلية السياسة المالية في رفع المخرجات في اقتصاد كينزي وعدم فاعليتها في اقتصاد كلاسيكي ؟

٥ - افرض أن الدولار الامريكي قد انخفض سعره او تراجعت

قيمته مقارنة بعملات الشركاء التجاريين للولايات المتحدة. إشرح الآلية التي سينتج عنها «توسع اقتصادي» في الولايات المتحدة.

٦ – إشرح تأثير كل من الأمور التالية على صافي الصادرات وعلى أ ن م، مستخدماً الجدول ٢٥ – ٢ حيثما امكن:

أ – زيادة في الاستثمارات (ت) مقدارها ١٠٠ بليون دولار

ب – خفض في مشتريات الحكومة مقدارها ٥٠ بليون دولار

جـ – زيادة في المخرجات الاجنبية ادت الى زيادة الصادرات بمقدار ١٠ بليون دولار

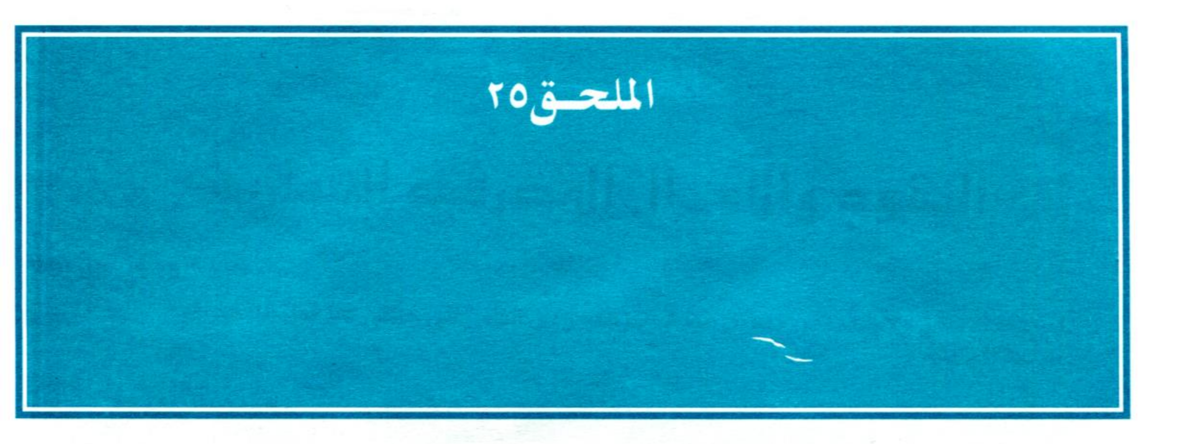
د – انخفاض سعر الصرف مما أدى الى رفع الصادرات بمقدار ٣٠ بليون دولار وخفض المستوردات بمقدار ٢٠ بليون دولار عند كل مستوى من مستويات أ ن م.

٧ – ما هو مقدار مضاعف الانفاق في اقتصاد ليس فيه انفاق حكومي او ضرائب، حيث م ح ل تساوي ٠,٨٠، م ح و = صفر؟ وحيث م ح و = ٠,١؟ وحيث م ح و = ٠,٩؟ فسر السبب في أن المضاعف قد يكون أقل حتى من ١.

٨ – ناقش البيان التالي، «حتى لو انفقت الحكومة البلايين على تسلح عسكري لا فائدة منه، فإن هذا العمل سيوجد فرص عمل في حالة وجود ركود اقتصادي، وسيكون نافعاً من الناحية الاجتماعية».

٩ – خذ بعين الاعتبار مدينة نيوهافين، ذات الاقتصاد المفتوح للغاية. هذه المدينة تصدر المذخرات* وليس لديها استثمارات او ضرائب. ويستهلك سكان المدينة ٥٠ بالمئة من دخل انفاقهم، و٩٠ بالمئة من مشترياتهم مستوردة من باقي انحاء البلد. اقترح محافظ المدينة فرض ضريبة مقدارها ١٠٠ مليون دولار للانفاق على برنامج الاشغال العامة. وقد جادل المحافظ بان المخرجات والمداخيل في المدينة، سترفع بقدر كبير، بفضل شيء اسمه «المضاعف» . قدر تأثير برنامج الأشغال العامة على دخل ومخرجات مدينة نيوهافن. هل توافق على تخمينات المحافظ؟

* المذخرات : أوعية تستخدم في الكنائس (المترجم) .



الملحق ٢٥

يمكن تفسير نموذج المضاعف الكينزي بسهولة باستخدام الجبر. افرض أن مستوى الأسعار ثابت وأن دالة الاستهلاك خط مستقيم (مما يدل على أن «م ح ل» ثابت). في أبسط نماذج المضاعف، ومن دون انفاق الحكومة. فان الناتج المحلي الاجمالي (ك) يكون مساوياً للاستهلاك (ل) زائد الاستثمار (ت).

ك = ل + ت (١)

ماذا عن الاستهلاك المخطط له او المرغوب فيه؟ نفرض أن دالة الاستهلاك هي خط مستقيم (او خطي)، مع كون الميل الحدي للاستهلاك (م ح ل) يساوي ب ومحصوراً بـ «أ»

ل = أ + ب (د أ)

= أ + ب (ك)، ٠ < ب < ١ (٢)

لاحظ أنه بسبب عدم وجود مدخرات حكومية او مدخرات لقطاع الأعمال، فإن المخرجات تساوي دخل الانفاق (دأ). اخيراً، فان الاستثمار المرغوب فيه يكون مساوياً لـ ت ثابتة:

ت = ت̄ (٣)

بالحل، نحصل على معادلتنا الأساسية التي تبين مستوى المخرجات كما حددت بالاستثمارات:

ك = (أ + ت̄) / (١ - ب) = ١ / (١ - م ح ل) (أ + ت̄)

= المضاعف X (أ + ت̄) (٥)

لاحتساب المضاعف نرفع ت̄ بمقدار وحدة واحدة، لنفرض من ١٠٠ الى ١٠١ وحدة. عندها يرتفع مستوى التوازن لمجمل ك بمقدار ١/ (١ - ب). وترتفع المخرجات بمقدار المضاعف

في نموذج أكثر اكتمالاً، إفرض أن انفاق الحكومة هو ح̄، والضرائب هي ض̄، وأن صافي الصادرات تعطي كالتالي:

ص = ص̄ - و (ك) (٦)

حيث «و» هي الميل الحدّي للاستيراد و ص̄ هي العامل المستقل في صافي الصادرت. نحصل على المخرجات كالتالي:

ك = ل + ت + ح + ص (٧)

ويكون الاستهلاك في هذه الحالة

ل = أ + ب (د أ)

= أ + ب (ك - ض̄) (٨)

بالحل يكون لدينا:

ك = أ + ب (ك - ض̄) + ت̄ + ح̄ + ص̄ - و ك

= (أ - ب (ض̄) + ت̄ + ح̄ + ص̄) / (١ - ب + و) (٩)

ويكون مضاعف الاستثمار ، ومشتريات الحكومة، والصادرات المستقلة هو ١/ (١ - ب + و)، والذي نشير اليه باسم «مضاعف الاقتصاد المفتوح». لاحظ ايضاً أن مضاعف الضريبة أصغر من مضاعفات الانفاق بالعامل ب < ١.

الفصل ٢٦

النقود والاعمال المصرفية التجارية

لم يتسبب حتى ولا الحب في تحويل هذا العدد الكبير من الناس الى حمقى كما فعل التفكير في طبيعة العملة.

دبليو . إي جلادستون (١٨٤٤)

نحن جميعاً على معرفة وثيقة بالنقود – كنقد في جيوبنا، وكقيود في حسابتنا المصرفية، وكقيمة لثرواتنا. ولكننا نادراً ما نتوقف للتفكير في مدى غرابة النقود في الحقيقة. نحن نكد ونقلق لكسب نقودنا، ومع ذلك فإن كل ورقة نقد هي مجرد ورقة ليس لها بحدّ ذاتها أية قيمة. وليس في وسع أحد طباعة النقد، ومع ذلك فإن هناك مبالغ أكبر في حسابات التوفير والادخار مما تنتجه الحكومة من هذه النقود .

والأهم من ذلك، إن للعرض النقدي تأثير على المخرجات، والعمالة، والأسعار. ويمكن للبنك المركزي أن يستخدم سيطرته على العرض النقدي لتنشيط الاقتصاد حين يتباطأ النمو، او لكبح الاقتصاد حين تبدأ الأسعار في التصاعد. وحين تدار النقود بطريقة جيدة، يمكن للمخرجات أن تنمو بشكل سلس مع استقرار في الأسعار. لكن حين تكون هناك مشاكل في النظام النقدي، يمكن للنقود أن تتنامى بسرعة او تتقلص بحِدّة، ويقود هذا الى التضخم او الركود. والحقيقة ان معظم المشاكل الاقتصادية الملحة سببها أزمات في ادارة النقود والمال.

نستهل في هذا الفصل دراستنا للاقتصاد النقدي. ويبين الشكل ٢٦ – ١ والذي استخدمنا فيه رسماً يقدم تسلسل الفكرة الرئيسية، المواضيع التي غطيناها في هذا الفصل. ونبدأ بالنظر في جوهر النقود ذاتها ثم نبحث أسعار الفائدة. وفي الجزء الثاني من هذا الفصل نناقش النظام المصرفي والعرض النقدي وسوف يفيدنا ذلك كمدخل لتحليل أعمال المصارف المركزية في الفصل الثاني، وتأثير النقود على مجمل النشاط الاقتصادي.

أ النقود وأسعار الفائدة

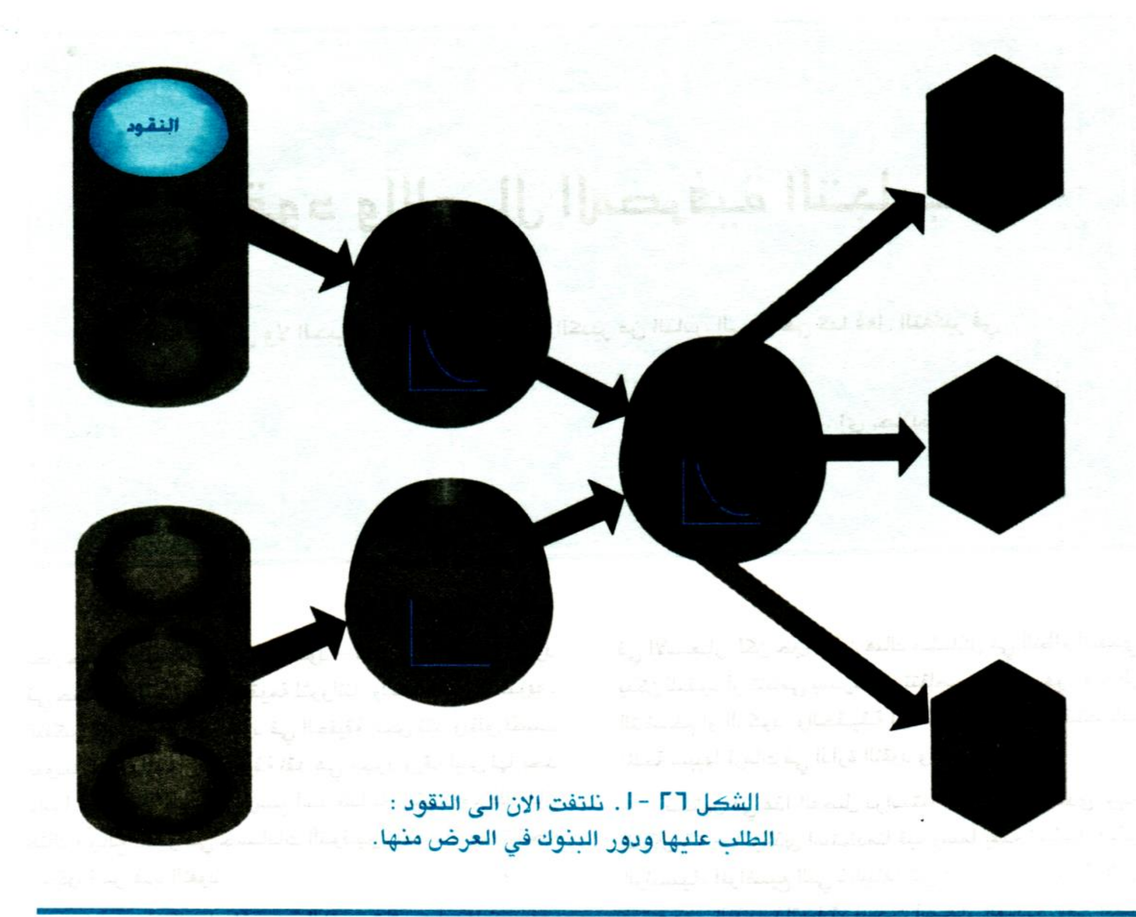
تطور النقود

لم يظهر نظامنا المالي المعاصر، بنقده، وشيكاته، وماكينات الصرافة الآلية، وتشكيلة المعدات المالية المعقدة، بين ليلة وضحاها. فقد تطور عبر القرون. ولكن النقود تبقى في موضع القلب من النظام المالي:

النقود (Money) هي أي شيء يخدم كأداة تبادل مقبولة بشكل عام او كأداة دفع.

وقد كانت البضائع هي أول أنواع النقود، لكن مع مرور الزمن تطورت النقود لتصبح اوراقاً نقدية، وحسابات مصرفية. ولجميع هذه الاشكال الصفة ذاتها: فهي مقبولة كأدوات دفع مقابل سلع او خدمات.

المقايضة. حين اراد ستانلي جيفونز أن يظهرطبيعة المقايضة، في كتاب دراسي قديم عن النقود، استخدم المثال التالي:



الشكل ٢٦ - ١. نلتفت الان الى النقود : الطلب عليها ودور البنوك في العرض منها.

قبل سنوات عدة، حين قامت الانسة زيلي، وهي مغنية من مسرح باريس الغنائي بتقديم حفل موسيقي في «جزر سوسيتي»، كان من المفروض أن تتلقى مقابل لحن من «نورما» وبضع أغان أخرى ثلث ريع الحفلة. وعند احصاء ذلك ، تبين أن حصتها تتكون من ٣ خنازير، و٢٣ ديكاً رومياً، و٤٤ دجاجة، وخمسة الآف جوزة هند، الى جانب كمية كبيرة من الموز، والليمون، والبرتقال... في باريس، كان يمكن لهذه الكمية من الدواجن والفواكه أن تباع بأربعة الآف فرنك. وهو أجر جيد مقابل ٥ اغنيات. لكن النقود في جزر سوسيتي كانت نادرة، ولم يكن في وسع الآنسة استهلاك اي قدر مهم مما حصلت عليه. وبات من الضروري تغذية الخنازير والدواجن بما حصلت عليه من فاكهة.

يصف هذا المثال **المقايضة** (barter)، أي مبادلة سلعة بسلعة أخرى. وتتعارض المقايضة مع **الاقتصاد النقدي** (monetary economy) الذي تتم المتاجرة فيه باستخدام وسيلة تبادل مقبولة بشكل عام.

رغم أن المقايضة أفضل من لاشيء، فإنها تعمل في ظروف معيقة للغاية، لأن تقسيماً مدروساً للعمل لا يمكن التفكير به اطلاقاً من دون البدء باستخدام ذلك الاختراع الاجتماعي العظيم، أي النقود .

مع تطور الاقتصاديات، لم يعد الناس يبادلون بشكل مباشر سلعة بأخرى. وبدلاً من ذلك، فهم يبيعون السلع مقابل النقود، ثم يستخدمون النقود لشراء سلع أخرى يرغبون فيها، ويبدو للوهلة الأولى أن هذه الطريقة تعقد الأمور بدل أن تبسطها، فنحن نستبدل معاملة تبادل واحدة بمعاملتين، فاذا كان لديك تفاحاً وتريد مبادلته مع بندق، اليس من الاسهل ان تبادل بالتفاح بندقاً بدلاً من أن تبيع التفاح مقابل نقود ثم تستخدم تلك النقود لشراء البندق ؟

الواقع أن العكس هو الصحيح: فتعاملان نقديان أسهل من معاملة مقايضة واحدة. مثلاً، قد يرغب بعض الناس في شراء التفاح، ويرغب بعضهم في بيع البندق. لكن من الصعوبة بمكان ايجاد شخص تكمل رغباته رغباتك بالضبط - يرغب في بيع

البندق وشراء التفاح. وباستخدام تعبير اقتصادي تقليدي نقول انه بدلاً من أن يكون لدينا «توافقاً مزدوجاً في الرغبات»، فالاغلب أن يكون هناك «رغبة في التوافق». لذلك، فما لم يتمكن خياط جائع من ايجاد مزارع بحاجة لكساء لديه الطعام، والرغبة في شراء بنطال، فإنه لن يتمكن بالمقايضة من القيام بعملية تبادل تجاري مباشر.

وليس في وسع المجتمعات التي تتاجر بشكل مكثف بين افرادها أن تتجاوز ببساطة معوقات المقايضة. فاستخدام وسيلة التبادل المقبولة من الجميع، النقود، تمكن المزارع من شراء بنطاله من الخياط، الذي يشتري حذائه من الاسكافي، الذي يشتري الجلد من المزارع.

النقود السلعية. دخلت النقود في التاريخ كوسيلة للتبادل البشري في البدء على شكل سلع. واستخدمت تشكيلة واسعة من المواد كنقود في حقب مختلفة: مثل الماشية، وزيت الزيتون، والنبيذ والجعة، والنحاس، والحديد، والذهب، والفضة، والخواتم، والماس، والسجائر.

وكان لكل واحدة من المواد المذكورة أعلاه محاسنها ومساوئها. فالماشية لا يمكن تقسيمها الى قطع صغيرة. والجعة لا تتحسن بالتخزين، في حين أن النبيذ قد يتحسن. ويوفر زيت الزيتون سيولة نقدية جيدة يمكن تقسيمها بقدر ما نريد، إلا أن تداوله يسبب التلوث والقذارة. وهكذا دواليك.

بحلول القرن التاسع عشر، اقتصر استخدام النقود السلعية على المعادن مثل الذهب والفضة. ولهذا الشكل من النقود «قيمة ضمنية»، اي أن لها قيمة لاستخدامها هي بحد ذاتها. ولأن للنقود قيمة ضمنية، لم يكن هناك حاجة لا تقوم الحكومة بضمان قيمتها، كانت كمية النقود تنظم عن طريق السوق من خلال عرض وطلب الذهب والفضة. ولكن للنقود المعدنية عيوبها ايضاً. لأن من الضروري توظيف موارد نادرة لاستخراجها من باطن الارض، اضافة الى ذلك، فانها قد تصبح شحيحة او وافرة بسبب اكتشاف عرضي لاحتياطي كبير من خاماتها.

قاد البدء باستخدام الرقابة النقدية بواسطة البنوك المركزية الى ظهور نظام نقدي أكثر استقراراً. والقيمة الحقيقية للنقود هي الآن أقل الامور الخاصة بها أهمية.

النقود الورقية. فتح عصر النقود السلعية الباب امام النقود الورقية. وأصبح جوهر النقود الآن مكشوفاً، فالنقود ليست مطلوبة لذاتها بل للأشياء التي تستطيع أن تشتريها. ونحن لا نرغب في استهلاك النقود مباشرة، بل اننا نستخدمها بالتخلص منها. وحتى حين نختار أن نحتفظ بها، فإن قيمتها الوحيدة تكمن في قدرتنا على انفاقها فيما بعد.

انتشر استخدام النقود الورقية على نطاق واسع لأنها وسيلة تبادل ملائمة، فحمل النقود وتخزينها سهل. وباستخدام نقوش دقيقة، يمكن حماية النقود من التزييف. وحقيقة أنه ليس في وسع الأفراد – قانوناً – إصدار النقود يبقيها مادة صعبة المنال.

بالنظر لمحدودية المعروض من النقود فإن لها قيمة. ففي وسعها شراء الاشياء. وطالما أن في وسع الناس تسديد فواتيرهم بالنقود، وطالما انها مقبولة كوسيلة دفع، فانها تقوم بوظيفة النقود.

النقود البنكية. اليوم هو عصر النقود البنكية – شيكات تكتب استناداً الى أموال مودعة في بنك او غير ذلك من المؤسسات المالية. وتقبل الشيكات بدلاً من الدفعات النقدية، مقابل العديد من السلع والخدمات. والحقيقة أننا اذا حسبنا مجموع التعاملات المالية، فإن تسعة اعشارها تتم بنقود بنكية، ويتم الباقي نقداً.

استمرار التطور. اليوم، هناك تجديد سريع للغاية لمختلف أشكال النقود. مثال ذلك، أن تربط بعض المؤسسات المالية حساباً جارياً بحساب توفير او حتى محفظة اوراق مالية، مما يسمح للعميل بسحب شيكات تعادل قيمتها قيمة سنداتهم. ويمكن استخدام بطاقات الائتمان، والشيكات السياحية في العديد من التعاملات. ويسبب التغير السريع في طبيعة النقود مشاكل صعبة للبنوك المركزية، والمنوط بها قياس العرض النقدي وضبطه.

مكونات العرض النقدي.

دعونا الان نتفحص بشكل أكثر دقة مختلف أنواع النقود التي يستخدمها الامريكيون. «المجموعات النقدية» الرئيسية هي المقاييس الكمية للعرض النقدي. وتعرف اليوم باسم **ع١ (M1)** و **ع٢ (M2)**، ويمكنك أن تقرأ عن تحركاتها من اسبوع لآخر في الصحف، مع تعليقات رزينة عن معنى آخر تذبذباتها. وسوف ننقب هنا عن التعريفات الدقيقة كما هي في العام ١٩٩٤.

نقود التعاملات. أحد المقاييس المهمة والتي تجري مراقبتها عن كثب هي «عملة التعاملات»، أو ع١، والتي تتكون من مواد يمكن استخدامها فعلاً في التعاملات. وفيما يلي مكونات ع١:

- «النقود المعدنية». تضم ع١ النقود المعدنية التي لاتحتفظ بها البنوك.
- «النقود الورقية». وهي الأكثر أهمية. معظمنا لا يعرف عن ورقة نقدية من فئة الدولار، او الخمسة دولارات أكثر من صورة رجل الدولة الامريكي المنقوشة عليها، وأنها تحمل بعض التواقيع الرسمية، وان عليها ارقاماً تبين قيمتها الاسمية.

تفحص ورقة من فئة لعشرة دولارات او بعض الاوراق النقدية الأخرى. الاغلب انك ستجد انها تقول «اوراق نقد صادرة عن الاحتياطي الفدرالي». لكن ما الذي «يدعم»

أنواع النقود	١٩٥٩	١٩٧١	١٩٩٣
		بلايين الدولارات	
عملة (من خارج المؤسسات المالية)	٢٨,٨	٥٢,ـ	٣٢١,٤
ودائع تحت طلب (باستثناء ودائع الحكومة وبعض الودائع الاجنبية)	١١٠,٨	١٧٥,١	٣٨٤,٩
حسابات «أوامر سحب قابلة للتداول» وودائع أخرى قابلة للسحب	٠.٤	١,٣	٤٢٢,٢
مجموع نقود التعاملات (ع١)	**١٤٠,ـ**	**٢٢٨,٤**	**١١٢٨,٥**
حسابات توفير، ودائع قصيرة الأجل	١٥٧,٨	٤٨٤,٣	٢٤٣٥,٧
مجموع النقود بالمفهوم الواسع (ع٢)	**٢٩٧,٨**	**٧١٢,٧**	**٣٥٦٤,٢**

الجدول ٢٦ - ١. مكونات العرض النقدي للولايات المتحدة.

ثمة تعريفان مستخدمان على نطاق واسع للعرض النقدي هما نقود التعاملات (ع١) والنقود بالمفهوم الواسع (ع٢). تتكون ع١ من العملة والحسابات الجارية. (ع٢) تضيف الى تلك الاشكال «أشباه العملة» مثل حسابات التوفير والودائع لأجل. (المصدر: هيئة الاحتياطي الفدرالي، «نشرة الاحتياطي الفدرالي»).

نقودنا الورقية؟ قبل سنوات عدة، كانت النقود الورقية تدعم بالذهب او الفضة. ولا يوجد مثل هذا الغطاء اليوم. فجميع قطع النقد المعدنية والنقود الورقية في الولايات المتحدة اليوم، هي «نقود قانونية». ويعني هذا التعبير بأن شيئاً ما هو نقود، لأن الحكومة قد أصدرت مرسوماً بأنه كذلك. بتحديد أدق، تقرر الحكومة بأن النقود المعدنية والنقود الورقية هي «نقود قانونية»، يجب قبولها لتسديد جميع الديون العامة والخاصة. ويبلغ حجم التعامل بالنقود المعدنية والنقود الورقية (والتي يطلق عليها مجتمعة اسم النقود) حوالي ثلث مجموع عملة التعاملات ، ع١.

- «الحسابات الجارية» : ثمة مكون ثالث لنقود التعاملات - الودائع تحت الطلب او النقود المصرفية. وهي نقود تودع في البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، والتي يمكنك كتابة شيك لسحبها. وتعرف هذه الأموال تقنياً باسم «ودائع الطلب والودائع القابلة للسحب الأخرى» .

اذا كان لديك في حسابك الجاري في «بنك البوكويرك الوطني» مبلغ ١٠٠٠ دولار، يمكن اعتبار هذا الايداع نقوداً. لماذا؟ لسبب بسيط هو أن في وسعك أن تدفع ثمن مشترياتك شيكات مسحوبة على هذا الحساب. فهذا الايداع يماثل أية وسيلة أخرى للتبادل. وبامتلاك الحسابات المصرفية الجارية الصفات الأساسية التي هي للنقود فانها تعتبر نقوداً للتعاملات، كجزء من ع١.

يبين الجدول ٢٦ -١ القيمة النقدية لمختلف مكونات عملة التعاملات، ع١.

النقود بالمفهوم الواسع. على الرغم من أن ع١ هي بالضبط المقياس الأمثل للنقود كوسيلة دفع، فثمة مجموعة ثانية تجري مراقبتها بشكل دقيق هي النقود بمفهومها الواسع، او ع٢. ويطلق عليها في بعض الاحيان «عملة مضمونة بأصول» او «أشباه النقود» كما أن ع٢ تشمل ع١ علاوة على حسابات التوفير في البنوك والأصول المالية المماثلة والتي هي بديل قريب جداً من نقود التعاملات.

ومن أمثلة أشباه النقود في ع٢، الايداعات في حسابات التوفير في بنكك، وحساب الصناديق المشتركة في سوق العملة يديره وسيط في السوق المالي، وايداع في حساب في سوق العملة يديره بنك تجاري، وما الى ذلك.

فما السبب في أن تلك الاموال ليست نقوداً للتعاملات؟ لانه لا يمكن استخدامها كوسيلة لدفع قيمة جميع انواع المشتريات، فهي أشكال من أشباه النقود، لأن في وسعك تحويلها الى نقد سائل بسرعة دون خسارة في قيمتها.

خلال العقد الماضي، كانت ع٢، مؤشراً مفيداً على اتجاهات نمو العرض النقدي. واظهرت استقراراً اكبر بكثير من ع١، فحين

أدخلت انواعٌ جديدة من الحسابات الجارية خلال عقد الثمانينات، تصرفت ع١ بشكل مضطرب للغاية، واثبتت ع٢ في ذلك الحين انها مقياس افضل للنشاط الاقتصادي.

هناك العديد من التعاريف التقنية الأخرى للنقود يستخدمها المختصون في الاقتصاد النقدي. لكن لغرض دراستنا هذه نكتفي بالتعرف على التعريفين الرئيسين للنقود.

أكثر المفاهيم أهمية هو نقود التعاملات (transactions money)، أو ع١، والتي هي مجموع النقود المعدنية والعملة الورقية المتداولة خارج البنوك، اضافة الى الودائع تحت الطلب. ثمة مجموعة مهمة أخرى من النقود بالمفهوم الواسع(broad money) (المسماة ع٢)، التي تضم أصولاً مثل حسابات التوفير اضافة الى النقود المعدنية، والعملة الورقية، والودائع تحت الطلب.

أسعار الفائدة: ايجار النقود

حين ندرس الطريقة التي تؤثر بها النقود على النشاط الاقتصادي، فإننا سنركز على تأثير تغير أسعارالفائدة، والتي يطلق عليها في بعض الاحيان «إيجار النقود».

الفائدة هي مايدفع مقابل استخدام النقود. وسعر الفائدة (interest rate) هو المبلغ الذي يدفع مقابل وحدة من الزمن. بكلمات أخرى، يجب على الناس أن يدفعوا مقابل فرصة اقتراض النقود. وتكلفة اقتراض النقود التي تقاس بالدولار سنوياً مقابل كل دولار يقترض، هي سعر الفائدة.

وستوضح بعض الأمثلة طريقة عمل الفائدة:

- «حين تخرجت من الجامعة، كان لديك ٥٠٠ دولار باسمك. وقد قررت الاحتفاظ بها كنقود. فإن لم تنفق أياً من أموالك هذه، فسيكون لديك في نهاية العام ٥٠٠ دولار لأن سعر الفائدة على النقود هو صفر.
- اودعت ٢٠٠٠ دولار في حساب توفير في بنكك المحلي، حيث سعر الفائدة على حسابات التوفير هو ٤ بالمئة سنوياً. وبعد انقضاء سنة، سيكون البنك قد دفع لك مبلغ ٨٠ دولاراً كفائدة، وأصبح حسابك يساوي ٢٠٨٠ دولار.
- بدأت في ممارسة أول عمل لك وقررت شراء سيارة ثمنها ١٠ الاف دولار. ستكون قادراً على تسديد ثمنها خلال عام واحد. وقد عرض عليك رب العمل قرضاً قصير الأجل بفائدة سنوية مقدارها ١٢ بالمئة. ويفرض عليك القرض دفع فائدة مقدارها ١٠٠ دولار شهرياً (او ١٢٠٠ دولار في السنة) وتسديد أصل الدين البالغ ١٠ الاف دولار في نهاية السنة.
- بعد أشهر قليلة من مباشرة عملك الجديد، وجدت بيتاً صغيراً لتشتريه وتستقر فيه، ثمنه ١٠٠ الف دولار. فذهبت الى بنكك المحلي، ووجدت أن سعر الفائدة الثابت على الرهونات العقارية لقرض مدته ٣٠ سنة هو ١٠ بالمئة سنوياً. وهذا يفرض عليك أن تقوم كل شهر بدفع قسط الرهن البالغ ٥٨, ٨٧٧ دولاراً. لاحظ أن هذه الدفعة أعلى قليلاً من الفائدة الشهرية المفروضة، والمرتبة سابقاً والبالغة ١٢/١٠ بالمئة شهرياً. لماذا؟ لأنها لا تتضمن الفائدة فقط بل «استهلاك الدين» أيضاً. وهو تسديد دفعة من «اصل الدين»، أي المبلغ المقترض. وحين تسدد الاقساط الشهرية وعددها ٣٦٠ قسطاً تكون قد سددت الدين بكامله.

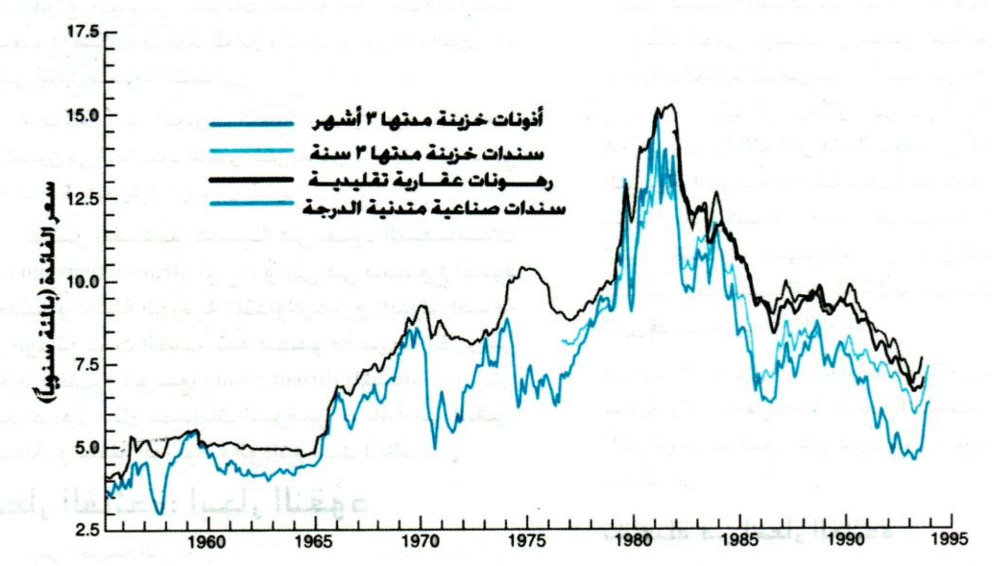
من هذه الأمثلة نرى أن أسعار الفائدة تقاس بنسبة مئوية سنوية. والفائدة هي إيجار النقود المقترضة، والتي تمكن المقترض من الحصول على موارد حقيقية من القرض خلال مدة القرض.

تشكيلة من اسعار الفائدة

تتحدث الكتب الدراسية غالباً عن «سعر الفائدة»، لكن نظرة الى إحدى الصحف مثل «وول ستريت جورنال» تكشف عن تشكيلة كبيرة من أسعار الفائدة في النظام المالي المعقد لأيامنا هذه. وتختلف اسعار الفائدة بشكل رئيسي من ناحية صفات القرض او المقترض. دعونا نراجع الفوارق الرئيسية:

١- **المدة او مدة الاستحقاق.** تختلف القروض في مدتها او استحقاقها (طول المدة الى ان يتم دفعها بالكامل). وأقصر القروض هي القروض حتى اليوم التالي. مثال ذلك، ان يقرض البنك مالاً لمؤسسة ما، ويتوقع منها تسديده في اليوم التالي. سندات الخزينة قصيرة الأجل لفترات تصل الى عام واحد. وتصدر الشركات في كثير من الأحيان سندات تستحق خلال ١٠ الى ٣٠ سنة، وتمتد الرهونات العقارية عادة حتى ٣٠ عاماً لاستحقاقها. بشكل عام، تقاضي السندات طويلة الاجل سعر فائدة أعلى من الاصدارات قصيرة الأمد، لأن الناس لن يكونوا مستعدين للتضحية بميزة استرداد اموالهم بسرعة، الا اذا تمكنوا من زيادة ريع اموالهم.

٢ - **المجازفة.** بعض القروض ليس فيها أية مجازفة على الاطلاق، في حين أن بعضها محفوف بمخاطر عالية. وقد يطلب المستثمرون الحصول على علاوة اضافية، حين يستثمرون في مشاريع فيها مجازفة. وأكثر القروض اماناً هي السندات التي تصدرها حكومة الولايات المتحدة، فهذه السندات مدعومة بضمان الحكومة الكامل، وبسمعتها، وقدرتها على فرض الضرائب. وهي مأمونة لأن الفائدة على دين الحكومة تدفع بشكل مؤكد دائماً. ويقع في موقع وسيط القروض التي تأخذها الشركات الكبرى الجديرة بالثقة، والولايات،



الشكل ٢٦ -٢. معظم اسعار الفائدة تتحرك مجتمعة.

يبين هذا الرسم البياني أسعار الفائدة في اقتصاد الولايات المتحدة: أسعار الفائدة على سندات الخزينة مثل اذونات الخزينة قصيرة الاجل، وسندات الخزينة طويلة الاجل، والفائدة على الرهونات العقارية للمنازل، وسندات الشركات متدنية الدرجة. (المصدر: نظام الاحتياطي الفدرالي).

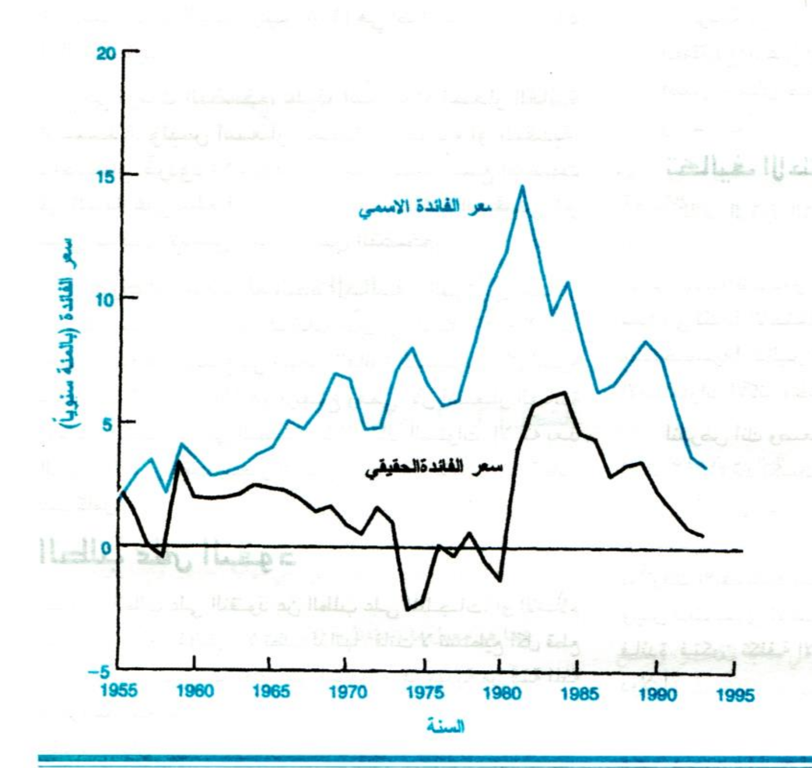
والبلديات. اما الاستثمارات المجازفة التي تحمل قدراً كبيراً من امكانية العجز عن الدفع، او عدم السداد فتشمل الشركات التي على حافة الافلاس، والمدن التي تتقلص قاعدتها الضريبية، او دول امريكا اللاتينية التي تنوء تحت عبء ديون خارجية ضخمة مع ايرادات قليلة من التصدير.

تدفع الولايات المتحدة ما يدعى سعر فائدة «عديم المجازفة»؛ وقد تراوح ذلك السعر خلال العقدين الماضيين ما بين ٣ الى ١٥ بالمئة سنوياً للقروض قصيرة الأجل. وقد يدفع للسندات الأكثر خطورة علاوة اضافية ما بين ١ او ٢ بالمئة، او حتى ٥ بالمئة أكثر من السندات عديمة المجازفة . وتعكس هذه العلاوة المبلغ الضروري اللازم، لتعويض المقرض عن الخسارة في حالة العجز عن السداد.

٣ - **السيولة**. يقال عن أحد الأصول بانه «سائل»، اذا كان في الامكان تحويله الى نقد بسرعة، وبخسارة ضئيلة في قيمته. ويمكن تحويل معظم السندات القابلة للتداول - بما في ذلك الأسهم العادية، وسندات الحكومة والشركات المساهمة - الى نقد بسرعة بسعر قريب من قيمتها الدارجة. وتشمل الأصول غير السائلة أصولاً استثنائية ليس لها سوق جيد قائم. مثال ذلك، اذا كنت تمتلك منزلاً في منطقة غير مرغوبة، فقد تجد صعوبة في بيع المنزل بسرعة، او بسعر قريب من تكلفة البديل، وبالمثل، قد يكون من الصعب ان تقبض - نقداً - القيمة الكاملة لشركة صغيرة يمتلكها افراد. البيت والشركة الصغيرة هي أصول غير سائلة. ونظراً للمجازفة الأعلى وصعوبة اجتذاب استثمارات المقرضين، فإن الأصول غير السائلة، تتطلب عادة أسعار فائدة أعلى بكثير مما تتطلبه الأصول السائلة عديمة المجازفة.

٤ - **التكاليف الادارية**. تختلف القروض من ناحية الوقت والكد اللازم لمتابعتها وادارتها. فبعض القروض لا تتطلب سوى تحصيل شيكات الفائدة في مواعيدها. ويتطلب البعض الآخر - مثل قروض الطلاب، والرهونات العقارية، او سلف بطاقات الائتمان - متابعة التسديد في الموعد المحدد. وفي بعض الأحيان يوظف المقرضون محققين لتتبع المدينين. وقد تتطلب القروض ذات التكلفة الادارية العالية سعر فائدة أعلى بمقدار ٥ الى ١٠ بالمئة من أسعار الفائدة الأخرى.

عند الجمع بين العوامل الأربعة المذكورة كلها، لا غرابة أن يكون لدينا العديد من الأدوات المالية المختلفة، والعديد من أسعار الفائدة. ويبين الشكل ٢٦ -٢ سلوك عدد قليل من أسعار الفائدة، خلال العقود الثلاثة الماضية. وحين نتحدث عن «سعر الفائدة» في



الشكل ٢٦ -٣. سعر الفائدة الإسمي مقابل سعرها الحقيقي.

يبين الخط العلوي سعر الفائدة الإسمي على أذونات الخزينة قصيرة الأجل (سندات الخزينة لمدة سنة واحدة). ويبين المنحنى السفلي سعر الفائدة الحقيقي، الذي يساوي السعر الإسمي او المدفوع نقداً ناقصاً، معدلات التضخم الحاصلة خلال السنة السابقة. لاحظ أن أسعار الفائدة هبطت الى مستويات ادنى من الصفر حتى عام ١٩٨٠. إلا أن أسعار الفائدة الحقيقية ارتفعت بحدّة بعد عام ١٩٨٠. (المصدر: مجلس الاحتياطي الفدرالي، وزارة العمل الامريكية).

بحثنا التالي، فإننا نشير بشكل عام الى سعر الفائدة على أذونات الحكومة قصيرة الأجل، مثل أذونات الخزينة لمدة ٩٠ يوماً. وكما يبين الشكل ٢٦ – ٢ فإن معظم أسعار الفائدة الأخرى ترتفع وتهبط بخطوة موازية لسعر الفائدة على أذونات الخزينة التي مدتها ٣ اشهر.

أسعار الفائدة الاسمية مقابل الاسعار الحقيقية

تقاس أسعار الفائدة بالنقد، وليس بالمنازل والسيارات او السلع بشكل عام. ويقيس «سعر الفائدة الإسمي» الحصيلة النقدية السنوية للمبالغ المستثمرة. لكن النقود قد تصبح مقياساً مشوهاً؛ فأسعار المنازل والسيارات والسلع بشكل عام، قد تتغير ما بين سنة وأخرى؛ فالأسعار هذه الأيام ترتفع عادة بسبب التضخم. بتعبير آخر، فإن سعر الفائدة على المبالغ النقدية لا يقيس ما يكسبه مقرض المال حقيقة على شكل سلع وخدمات. لنقل أنك اقرضت مبلغ ١٠٠ دولار اليوم بفائدة مقدارها ٥ بالمئة في السنة. فقد تستعيد مبلغ ١٠٥ دولارات في نهاية السنة. لكن نظراً لتغير الأسعار خلال تلك السنة، فإنك لن تتمكن من الحصول على الكمية ذاتها من السلع، التي كان بوسعك شراؤها في بداية السنة مقابل المئة دولار الأصلية.

من الواضح أننا بحاجة الى مفهوم آخر للفائدة يقيس العائد على الاستثمارات من سلع وخدمات وليس كنقد. وهذا المفهوم هو «سعر الفائدة الحقيقي»، الذي يقيس كمية السلع، التي يمكننا الحصول عليها غداً من سلع تخليت عن شرائها اليوم. ويتم الحصول على سعر الفائدة الحقيقي عن طريق تصحيح سعر الفائدة النقدي، او الإسمي وفق معدل التضخم.

سعر الفائدة الإسمي (**nominal interset rate**) (الذي يدعى في بعض الأحيان «سعر الفائدة النقدي»): هو سعر الفائدة الذي يدفع على النقود المستثمرة بمقياس نقدي . فحين تقرأ عن أسعار الفائدة في الصحف، او تتفحص أسعار الفائدة في الشكل ٢٦ – ٢، فإنك تنظر الى أسعار فائدة اسمية، فهي تعطي العائد النقدي عن كل دولار يستثمر.

وبعكس ذلك، فإن **سعر الفائدة الحقيقي** (**rael interest rate**) يتم تصحيحه ليأخذ بالاعتبار معدل التضخم، ويحسب على أساس سعر الفائدة الإسمي ناقص معدل التضخم. كمثال على ذلك، افرض أن سعر الفائدة الإسمي هو ٨ بالمئة في السنة، ومعدل التضخم هو ٣ بالمئة سنوياً، يمكننا احتساب سعر الفائدة الحقيقي على أساس ٨ – ٣ = ٥ بالمئة سنوياً. بكلمة أخرى، اذا أقرضت مئة سلة من السلع اليوم، فسوف تسترد في العام القادم

١٠٥ سلات من السلع (وليس ١٠٨) هي أصل الدين ودفعات الفائدة الحقيقية.

في أوقات التضخم، علينا استخدام أسعار الفائدة الحقيقة، وليس أسعار الفائدة الاسمية أو النقدية، واحتساب مردود الاستثمارات على أساس سلع اكتسبت في السنة على سلع استثمرت. سعر الفائدة الحقيقي هو سعر الفائدة الإسمي ناقص معدل التضخم.

تحركات سعر الفائدة الحالية. الفرق بين أسعار الفائدة الاسمية، وأسعارها الحقيقية مبين في الشكل ٢٦ - ٣. وهو يظهر أن معظم الارتفاع في أسعار الفائدة الاسمية، خلال الفترة ما بين ١٩٦٠ الى ١٩٨٠ هو ارتفاع وهمي، لأن أسعار الفائدة الاسمية كانت تماشي التضخم خلال تلك السنوات. إلا أنه بعد العام ١٩٨٠، ارتفعت أسعار الفائدة الحقيقية، وبقيت مرتفعة طيلة عقد كامل.

الطلب على النقود

يختلف الطلب على النقود عن الطلب على المثلجات، او الافلام السينمائية مثلاً؛ فالنقود لا تطلب لذاتها، فانت لا تستطيع أكل قطع نقد معدنية، ونادراً ما تعلق على الجدار ورقة نقدية من فئة المئة دولار، للقيمة الفنية المنقوشة عليها، بل إننا نطلب النقود لأنها تخدمنا بشكل غير مباشر، كوسيلة لتسهيل التجارة والمبادلات.

وظائف النقود

قبل أن نحلل الطلب على النقود، دعونا نستذكر وظائف النقود:

١ - أهم وظائف النقود حتى الان هي العمل «كوسيلة تبادل». فمن دون نقد، قد نضطر الى الطواف دوماً بحثاً عن شخص نقايضه. ولا نتذكر منافع النقود الا حين تتوقف عن العمل كما يجب، كما حدث في روسيا في اوائل التسعينات. حين كان الناس يقضون ساعات طويلة في صفوف، طلباً لسلع، او محاولين الحصول على دولارات، او غير ذلك من العملات الاجنبية لأن الروبل قد توقف عن العمل كوسيلة تبادل مقبولة.

٢- تستخدم النقود أيضاً «كوحدة حساب»، الوحدة التي تستخدمها لقياس قيمة الأشياء، فكما نقيس الوزن بالكيلوغرامات، نقيس القيمة بالنقود. فاستخدام وحدة حساب عامة يبسط الحياة الاقتصادية بقدر كبير.

٣- تستخدم النقود، في بعض الأحيان، «كحافظ للقيمة»؛ بالابقاء على قيمة الأشياء عبر الزمن. فمقارنة بالأصول الخطرة مثل الأسهم او العقارات او الذهب، فإن النقود أقل مخاطرة نسبياً. وفي العهود الماضية، كان الناس يحتفظون بالنقود كشكل مضمون من أشكال الثروة. اما اليوم، فحين يبحث الناس عن جنة آمنة لثروتهم، فانهم يحتفظون بها على شكل ودائع مصرفية (ع١) او كصناديق استثمار مشتركة في سوق العملة (ع٢). على أية حال، فإن غالبية الثروة تحفظ على شكل أصول، مثل حسابات التوفير، والأسهم، والسندات، والعقارات.

تكاليف الاحتفاظ بالنقود

وظائف النقود الثلاث سابقة الذكر، هي في غاية الأهمية للناس، وهي من الأهمية بحيث أن الناس مستعدون لتحمل تكلفة مقابل الاحتفاظ بالنقود، او إيداعها في حساب جار قليل المردود. فما هي تكلفة الاحتفاظ بالنقود؟ إنها التضحية بالفائدة التي ستخسرها، نظير الاحتفاظ بالنقود، بدلاً من الأصول او الاستثمارات الأكثر مخاطرة والأقل سيولة.

لنفرض أنك وضعت ١٠٠٠ دولار في حساب توفير في بداية العام ١٩٩٣، قد تكسب نظير ذلك ٣ بالمئة كفائدة، ويصبح لديك ١٠٣٠ دولاراً في نهاية العام ١٩٩٣، وهذا يمثل سعر فائدة نقدية او اسمية مقدارها ٣ بالمئة. وبعكس ذلك، افرض أنك تركت دولاراتك الألف كنقد سائل لديك طيلة العام ١٩٩٣، فسوف تنتهي وليس لديك سوى الالف دولار فقط لأن النقود بحد ذاتها لا تعطي فائدة. فتكون تكلفة الاحتفاظ بالنقود كنقد في هذه الحالة ٣٠ دولاراً.

النقود وسيلة لاجراء معاملات مالية سهلة وسريعة، وهي محدد واضح للأسعار، كما أنها حافظ سهل للقيمة على مر الزمن. إلا أن هذه الخدمات ليست مجانية، فاذا ما احتفظ بالثروة على شكل أسهم، او سندات، اوحسابات توفير، بدلاً من النقد، فقد تعطي فائدة أعلى.

لنأخذ مثالاً آخر. اذا كان لديك ١٠٠٠ دولار في حسابك الجاري، كنقود مصرفية (ع١). يدفع البنك ٢ بالمئة سنوياً فائدة على حسابك الجاري، او ٢٠ دولاراً سنوياً. وخلافاً لذلك، يمكنك كسب ٣ بالمئة اذا احتفظت بمالك في حساب توفير. وبالتالي، فإن التكلفة الصافية (او ثمن الفرصة الضائعة) لاحتفاظك بنقودك كأموال مصرفية، هو ١٠ دولارات (٣٠ - ٢٠ دولار).

فلماذا تضحي بالعشرة دولارات؟ لأن الأمر يستحق أن تحتفظ بمالك في حساب جار، كي تدفع ثمن الطعام او لشراء دراجة جديدة. فأنت تحصل على «خدمات نقدية» تساوي ١٠ دولارات، على الأقل.

مصدران للطلب على النقود

الطلب على النقود لغرض المعاملات. يستخدم الناس والمؤسسات النقود كوسيلة للمبادلات: فالأسر تحتاج النقود للشراء من البقالات، والمؤسسات والشركات تحتاج النقود لدفع ثمن المواد والأجور. وتشكل هذه الحاجات « الطلب على النقود لغرض المعاملات ».

ويبين الشكل ٢٦ - ٤ آلية الطلب على النقود للمعاملات. ويوضح هذا الشكل معدل ما تقتنيه أسرة تكسب ٣٠٠٠ دولار في الشهر من النقد، وما تحتفظ به كنقود تنفقها خلال الشهر. وسوف يتبين لك بالحساب أن الأسرة تحتفظ بما معدله ١٥٠٠ دولار كرصيد نقدي.

يفيدنا هذا المثال في معرفة طريقة استجابة الطلب على النقود الى مختلف المؤثرات الاقتصادية. فلو تضاعفت جميع الأسعار والمداخيل، فإن المحور الافقي في الشكل ٢٦ - ٤ سيعاد ترقيمه بمضاعفة جميع القيم النقدية. من الواضح ان الطلب الاسمي على ع (العملة او النقود) سيتضاعف. وبالتالي، فإن الطلب على النقود للمعاملات سيتضاعف اذا تضاعف الناتج المحلي الاجمالي الاسمي، دون تغيير في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، او أية متغيرات حقيقية أخرى.

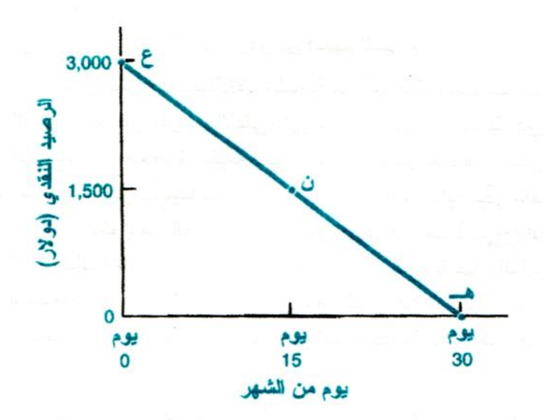
ثمة سؤال في غاية الأهمية، كيف يتغير الطلب على النقود مع تغير أسعار الفائدة؟ تذكر أن الأسرة في مثالنا تدفع ثمن الفرصة الضائعة مقابل فتح حساب جار، لأن سعر الفائدة على ع أقل من السعر على الأصول الأخرى. فإذا ارتفع سعر الفائدة، فقد تقول الاسرة:

> دعونا نضع نقودنا في حساب جار في بداية الشهر، ونضع النصف الثاني في حساب توفير يكسب ٨ بالمئة سنوياً. ثم في اليوم الخامس عشر من الشهر، ستأخذ الاف والخمسمائة دولار من حساب التوفير، ونضعها في حسابنا الجاري لدفع نفقات الاسبوعين القادمين.

لاحظ خلاصة التأثير: سعر الفائدة يرتفع، وتقرر العائلة وضع ما تكسبه في حساب توفير، متوسط الرصيد النقدي لدى الأسرة المذكورة سيهبط من ١٥٠٠ دولار الى ٧٥٠ دولار. هذا يبين كيف أن المقتنيات النقدية (او الطلب على النقد)، قد يكون حساساً لأسعار الفائدة: «اذا ارتفع سعر الفائدة، مع بقاء الاشياء الاخرى ثابتة، فإن كمية النقد المطلوبة تتراجع».

قد تقول إن المكسب الاقتصادي من اعادة ترتيب محافظنا المالية ضئيل للغاية، بحيث إن من المستبعد أن تتأثر المقتنيات النقدية، بتقلبات سعر الفائدة. قد يكون هذا صحيحاً بالنسبة لقطاع الأسر، فمتوسط الرصيد النقدي لدى البنوك يتغير بقدر ضئيل جداً حين يجد الناس أن في وسعهم كسب ٢ أو ٤ بالمئة زيادة على ودائعهم النقدية.

إلا أن لأسعار الفائدة في قطاع الأعمال تأثير رئيسي على طلب النقد. فمن السهل أن تجد الشركات الكبرى ان رصيدها في البنك هو اليوم ١٠٠ مليون دولار و٢٥٠ مليوناً في اليوم التالي، وما الى ذلك. فان لم تفعل شيئاً فقد تخسر بسهولة مبلغاً يتراوح ما بين ٢٠ الى ٥٠ مليون دولار في السنة كدفعات فوائد. في عقد السبعينات، وهو حقبة أسعار الفائدة العالية، بدأ عهد «ادارة النقد»



الشكل ٢٦ - ٤. الطلب على النقود للمعاملات

إفرض أنه يدفع للأسرة ٣٠٠٠ دولار في بداية كل شهر ، وأنها تتفق كامل المبلغ على مدى الشهر وبمعدل ١٠٠ دولار يومياً. علاوة على ذلك، فإن هذه الأسرة لا تضع أي مبلغ من هذه النقود في أصول أخرى خلال الشهر. وهكذا يكون لدى الأسرة ٣٠٠٠ دولار في اليوم صفر و ١٥٠٠ دولار في اليوم ١٥، ولاشيء في نهاية الشهر. وهذا موضح في الخط ع ن هـ.

فما هو معدل ما تحتفظ به الأسرة من النقود ؟ الجواب هو: $\frac{1}{2}$ الـ ٣٠٠٠ = ١٥٠٠ دولار.

لفهم طريقة سلوك الطلب على النقد، فكر كيف سيتغير هذا الشكل لو تضاعف الدخل الحقيقي، او لو ارتفعت أسعار الفائدة على حسابات التوفير الى ٢٠ بالمئة.

في الشركات المساهمة، وفيه ساعدت البنوك عملائها من الشركات المساهمة في إبقاء ما لديها من نقد مستثمراً في أصول ذات مردود عال بدلاً من بقائها مجمدة، في حسابات جارية لا تعطي شيئاً. ومع ارتفاع أسعار الفائدة كانت الشركات المساهمة تعمل بجد أكثر للحفاظ على حدّ أدنى من الارصدة.

الطلب على النقود كمحافظة للقيمة. اضافة الى الاحتفاظ بالنقود لحاجات التعامل، فقد يحتاج الناس الى الاحتفاظ بالنقود كحافظ للقيمة. وكما لاحظنا عند مناقشة الاستهلاك في الفصل ٢٣، فإن الناس يدخرون لسنوات التقاعد، للاوقات الصعبة، ولتعليم اولادهم. وفي نهاية عام ١٩٨٨، كانت الأسر تمتلك ١٢ تريليون دولار من الأصول المالية من مختلف الانواع. الا يجب ان تكون النقود إحدى تلك الاصول ؟

أحد أهم مواضيع الاقتصاد الحديث هو «**نظرية المحفظة الاستثمارية**» (**portfolio theory**) ، التي تصف كيف أن المستثمرين الواعين يضعون ثروتهم في محفظة (او مجموعة اوراق مالية). مثال ذلك، قد تشتمل محفظتك على ما قيمته ١٠ الاف دولار من سندات الخزينة، و٥ الاف دولار لدى الصناديق المشتركة

في سوق العملة، و١٤ الف دولار من أسهم الشركات.

تنطلق نظرية المحفظة الاستثمارية من الفرضية الاساسية بأن الناس تبحث عن المردود الأعلى على استثماراتها، لكنهم يكرهون الاستثمارات الخطرة. بكلمة أخرى، الناس بشكل عام مستعدون للقيام باستثمارات فيها مجازفة اذا كانت عائداتها عالية بقدر كافٍ (العوائد تتكون من العائد السنوي على كل دولار يُستثمر). فاذا كان هناك اثنان من الأصول عوائدهما متساوية فإن الناس سيتبعون الاستثمار الأكثر أمناً. ولابعاد الناس عن الاصول متدنية المخاطرة الى الأسهم والعقارات التي فيها مجازفة عالية، فان هذه الاصول يجب أن تعطي مردوداً أعلى.

تحلل نظرية المحفظة الاستثمارية كيف يوزع مستثمر كاره للمخاطرة استثماره لثروته. واحدى القواعد المهمة هي توزيع المحفظة على أصول مختلفة. او بتعبير آخر لهذه القاعدة « لا تضع جميع بيضك في سلة واحدة ».

علاوة على ذلك، أظهرت دراسات متعددة لنظرية المحفظة الاستثمارية أن المحفظة المثلى قد تضم بشكل عام مزيجاً من الأصول ذات المجازفة العالية والمجازفة المتدنية. وقد تشمل الأصول متدنية المجازفة حسابات جارية في البنوك تعطي فائدة. ولا غرابة اذاً، أن الكثير من الأسر في عالم اليوم، تحتفظ بنقودها كجزء من استراتيجيتها لاستثمار اموالها، وليس لاغراض التعاملات وحسب.

ماذا عن باقي المحفظة؟ أظهرت الحسابات (كما سنرى في ملحق هذا الفصل) أن توزيع الناس لثروتهم على مجموعة واسعة من الاستثمارات - أسهم عامة مختلفة، وانواع مختلفة من السندات، وربما عقارات ايضاً - يمكنهم من الحصول على عائد جيد على اموالهم، دون أن يتعرضوا لمجازفات غير مقبولة.

علماء الاقتصاد كملهمين للتمويل الحديث.
نظرية اختيار المحفظة المالية هي من صلب أحد أكثر حقول علم الاقتصاد شعبية واثارة: النقود والاعمال المصرفية. ويستخدم هذا التحليل إطار عمل مماثل لنظرية المنفعة في الفصل ٥، وهو يفترض أن الناس يحبون المردود العالي على أصولهم، لكنهم لا يحبون الاصول التي فيها مجازفة. وقد اظهرت اعمال المرشحين لجائزة نوبل هاري ماركوفيتش وجيمس توبن أن المستثمرين الساعين الى تحقيق أكبر منفعة قد يوزعوا ثرواتهم (اي ينوعون محفظتهم المالية) بين مختلف الاصول الخطرة.

وأصبح هذا الخط من البحوث في غاية الأهمية بالنسبة لنظرية التمويل الحديثة التي اتخذت شكلها الحديث من دراسة ويليام شارب، «نموذج تسعير الأصول الرأسمالية»، التي نال عليها جائزة نوبل في الاقتصاد في العام ١٩٩٠ . ويستخدم كل مدير جيد للمحافظ المالية في وول ستريت هذه التقنيات لدعم تخمنياته في اختيار الأسهم والسندات.

نوجز ما تقدم كالتالي:

الطلب على النقد يعود أصلاً الى الحاجة الى وسيلة تبادل، أي طلب للمعاملات. فنحن نحتفظ بالنقود والحسابات الجارية في البنوك لشراء السلع ودفع فواتيرنا. وحين ترتفع مداخيلنا، فإن القيمة النقدية للسلع التي نشتريها ترتفع ايضاً لذلك فنحن نحتاج الى المزيد من النقود للتعامل، مما يرفع طلبنا على النقود.

سيكون الطلب على النقود وللمعاملات ع حساساً لتكلفة حيازة النقود. فحين ترتفع أسعار الفائدة على الاصول البديلة مقارنة بسعر الفائدة على النقود، فسوف يميل الناس الى خفض ما في حوزاتهم من النقود.

إضافة الى ذلك، يحتفظ الناس بالنقود كأحد الاصول. فهم يريدون حماية ثرواتهم ضد تقلبات الحياة الاقتصادية، وتجنب حماقة وضع جميع البيض في سلة واحدة. والسلة الواحدة التي قد يرغب جميع المستثمرين في استخدامها هي أحد الأصول الأمنة للغاية. قد يكون هذا الاصل حساب مصرفي جار ذو مردود عالٍ، جزء من ع١، او قد يكون شيئاً اشبه بالنقد السائل، ع٢، وربما حساب توفير او صناديق ادخارية

ب الاعمال المصرفية والعرض النقدي

في معظم الدول تقوم البنوك المركزية، والبنوك المركزية فقط، باصدار النقد. ومع ذلك اذا جمعت القيمة الاسمية لجميع حسابات التوفير والحسابات الجارية في مصارف البلد، فسوف يكون المجموع أكبر من أية نقود طبعت. فمن أين جاءت كل هذه النقود الاضافية ؟

سيتبين لك أن وفرة العرض النقدي سببها التفاعل ما بين البنوك والبنك المركزي . وسوف نبدأ بحثنا بدراسة بعض النواحي التاريخية والمؤسساتية للاعمال المصرفية التجارية. ثم نحلل العملية التي بموجبها تقوم البنوك «باصدار» النقد.

الاعمال المصرفية كقطاع تجاري

النقود البنكية والعديد من الخدمات المالية الأخرى يقدمها اليوم وسطاء ماليون. **الوسطاء الماليون** (**financial intermediaries**) هم مؤسسات مثل البنوك التجارية التي تتلقى الودائع او الأموال من مجموعة من الناس، وتقوم بإقراض هذه الاموال الى مجموعات أخرى. مثلاً. يقبل الوسطاء الماليون ودائع الادخار من الأسر، والشركات، والاجانب، ثم يقومون باقراض هذه الاموال الى الأسر وقطاعات الاعمال الأخرى لأغراض مختلفة.

فمن هم الوسطاء الماليون الرئيسيون اليوم؟ الفئة الأكبر تشمل البنوك التجارية والتي هي مؤسسات مالية تودع فيها ودائع الأمة، وتحوي هذه البنوك حوالي ٢٥ بالمئة من موجودات المؤسسات المالية النقدية. فئة مهمة أخرى هي بنوك الادخار، وشركات التأمين على الحياة، وصناديق التقاعد، وأسواق العملة، وشركات استثمار الاموال المشتركة. وفي أواسط العام ١٩٩٣ كان لدى مؤسسات الوساطة مجتمعة ١١,٨ تريليون من الموجودات والمطلوبات.

سنركز فيما يلي على البنوك التجارية، او «البنوك» اختصاراً. والسبب هو أن تلك المؤسسات هي المصدر الرئيسي للحسابات الجارية، او الجزء الخاص بالاموال المصرفية من ع١.

باختصار:

تحول المؤسسات المالية الأموال من المقرضين الى المقترضين. وبفعلها هذا، فإنها توجد أداة مالية (مثل الحسابات الجارية وحسابات التوفير). لكن من وجهة نظر الاقتصاد الكلي، فإن أهم هذه الأدوات هي النقود المصرفية (او الحسابات الجارية) وهي الخدمة التي تقدمها اليوم، وبشكل رئيسي، البنوك التجارية.

مشروع تجاري

البنوك وغيرها من الوسطاء الماليين تشبه قطاعات الاعمال الأخرى الى حدّ بعيد. فهي تنظم لتحقيق الارباح لمالكيها. وللبنك التجاري محور اهتمام بسيط نسبياً. فهو يقدم الخدمات للزبائن ويحصل بالمقابل عى دفعات منهم.

يبين الشكل ٢٦ – ٢ الميزانية العامة الموحدة لجميع البنوك التجارية في الولايات المتحدة. والميزانية هي بيان عن وضع الشركة او المؤسسة المالي في وقت معين. وهي تدرج قائمة بالموجودات (البنود التي تمتلكها المؤسسة) والمطلوبات (وهي البنود التي تدين بها) والفرق مابين الموجودات والمطلوبات هو ما يدعى «صافي القيمة». ويقيّم كل قيد في الميزانية العامة حسب قيمته الفعلية في السوق او تكلفته التاريخية[١]

فيما عدا بعض الترتيبات الطفيفة، فإن الميزانية العامة للبنوك تبدو مماثلة جداً للميزانية العامة لأي قطاع من قطاعات الاعمال. والسمة الفريدة للميزانية العامة لأي بنك هي بند يدعى «الاحتياطي»، والذي يظهر في الجانب الخاص بالموجودات. **الاحتياطي** (**reserves**) عبارة عن موجودات يحتفظ بها البنك على شكل محوزات نقدية، او أموال يودعها لدى البنك المركزي. ويحتفظ البنك ببعض الاحتياطي لاحتياجات العمل اليومية، لكن معظمها يستخدم لتلبية متطلبات الاحتياطي القانونية.

كيف تطورت البنوك عن مؤسسات صياغة الذهب

بدأت البنوك التجارية في انجلترا مع صائغي الذهب، الذين طوروا مهنة حفظ ذهب الناس وممتلكاتهم الثمينة في خزناتهم. في البداية، كانت هذه المؤسسات أشبه بمستودع للحقائب او مستودع عادي. وكان المودعون يتركون ذهبهم أمانة في خزنة الصائغ ويحصلون على إيصال. وعند الرغبة في استرداد ذهبهم كانوا يقدمو الايصال ويدفعون رسماً ضئيلاً مقابل حفظ الذهب قبل استعادته.

بعد ذلك، وجد الصاغة أن من الأنسب عدم القلق على اعادة قطعة الذهب ذاتها التي اودعها الزبون لديهم . فقد كان الزبائن مستعدين لقبول أي ذهب طالما أن قيمته مساوية لقيمة ما اودعوه. وقد كان عدم تحديد صاحب كل قطعة ذهب ضرورياً لتحرير الصاغة، وتمكينهم من اعادة اقراض الذهب.

فكيف كان من الممكن أن تبدو الميزانية العامة لمؤسسة صياغة نموذجية ؟ ربما كما في الجدول ٢٦ – ٣. ونحن نفترض أن أول بنك افتتحه صائغ قد توقف عن صياغة قضبان الذهب وانشغل بحفظ أموال الناس في خزائنه. فاذا حفظ ما قيمته مليون دولار من الودائع في سراديبه، فإن كامل المبلغ يحتفظ به كموجودات نقدية (وهذا هو بند الاحتياطي النقدي في الميزانية العامة). ولموازنة الموجودات، هناك ودائع تحت الطلب بالقيمة ذاتها، لذلك، فان الاحتياطي النقدي يساوي الودائع مئة بالمئة.

لو كان بنك الصائغ هنا اليوم. لكانت الودائع تحت الطلب لديه جزءاً من العرض النقدي، على شكل «عملة مصرفية». إلا أن النقود المصرفية توازي كمية النقود العادية (سواء كان ذهباً او نقداً) الموضوعة في خزائن البنك والتي تمّ سحبها من التداول، فلم يجرِ أي «اصدار» للعملة. وليس للعملية من فائدة أكثر مما لو قرر الناس استبدال القروش بالفلسات. لذلك نقول ان نظاماً مصرفياً نسبة الاحتياطي فيه ١٠٠ بالمئة ليس له أي تأثير على النقود والاقتصاد الكلي لأن ليس له تأثير على العرض النقدي.

---

(١) جرى بحث الميزانية العامة، الموجودات، والمطلوبات بتوسع في الفصل ٧

الميزانية العامة لجميع المؤسسات المصرفية التجارية
(بلايين الدولارات)

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	٦٨	ودائع الحسابات الجارية	٨٢١
قروض	٢٣٣٣	ودائع لاجل وتوفير	١٧٠٦
استثمارات وسندات	٨٥٩	مطلوبات اخرى وصافي القيمة	١٢٠٥
أصول أخرى	٤٧٢		
المجموع	$ ٣٧٣٢		$ ٣٧٣٢

الجدول ٢٦ - ٢. الاحتياطي وودائع الحسابات الجارية هي القيود الرئيسية في الميزانية العامة للبنوك التجارية.

الاحتياطي وودائع الحسابات الجارية من الامور الاساسية في إصدار النقد لدى البنوك. الحسابات الجارية تدفع عند الطلب وبالتالي يمكن استخدامها بسرعة بمجرد أن يكتب العملاء الشيكات. اما الاحتياطي فيحتفظ به أساساً لتلبية متطلبات قانونية، وليس مواجهة سحوبات محتملة غير متوقعة. (المصدر: نشرة الاحتياطي الفدرالي).

الاعمال المصرفية الحديثة ذات الاحتياط الجزئي

حيث أن الصاغة – المصرفيين يسعون لتحقيق اقصى ربح فقد ادركوا أنه على الرغم من ان الودائع تدفع عند الطلب، فانها لا تسحب كلها مجتمعة. فقد يكون من الضروري تساوي الاحتياطي مع جميع الودائع، اذا قام المودعون جميعهم وفي وقت واحد وبشكل مفاجئ بسحب ودائعهم، لكن ذلك لن يحدث على الأغلب. ففي الايام العادية، يقوم البعض بسحب الاموال في حين يقوم آخرون بإيداع أموال. وهذان النوعان من التعاملات يتعادلان بشكل عام.

ولا يحب أرباب البنوك إبقاء ١٠٠ بالمئة من الودائع كاحتياطي خامل؛ فوجود الاحتياطي في السراديب لا يعطي فائدة. ثم اكتشفت البنوك الأولى فكرة استخدام النقود المؤمنة لديها لتقديم قروض او شراء سندات، او غير ذلك من الأصول التي تكسب ربحاً. وسرعان ما وجدوا أن استثمار الودائع التي لديهم كان مربحاً لانه ما زال في الامكان الدفع للمودعين عند الطلب مع بقاء المصرف قادر على تحقيق ربح اضافي.

وباستثمار معظم ما لدى البنوك من ودائع في أصول تعطي ربحاً وإبقاء جزء من الاحتياطي النقدي أصبح في وسع البنوك زيادة ارباحها. ومن هذه الارباح اصبح في مقدورها تقديم خدمات اضافية للمودعين، او خفض رسوم الايداع.

كان تحول المصارف الى اعتماد الاحتياطي الجزئي – الاحتفاظ بجزء من الاحتياطي بدلاً من احتياطي بواقع ١٠٠ بالمئة من الودائع – عملاً ثورياً. فقد مكن البنوك من «اصدار» النقود، أي أنه في وسع البنوك تحويل كل دولار من الاحتياطي الى عدة دولارات من الودائع. وسوف نرى في نهاية هذا الجزء كيف تتم هذه العملية.

متطلبات الاحتياطي القانوني

تحفظ احتياطيات البنوك في الاعمال المصرفية الحديثة، إما على شكل نقد تحت اليد، او مودع لدى البنك المركزي. والمصرفي الحكيم، الذي يهتم بأن يؤكد لزبائنه أن لدى البنك ما يكفي من النقد للتعاملات اليومية، قد يختار الاحتفاظ بواحد او اثنين بالمئة من موجودات البنك كاحتياطي. لكن الواقع، أن البنوك تنحي جانباً أقل من ١٠ بالمئة من حسابتها الجارية كاحتياطي . يتم الاحتفاظ بهذه المبالغ نقداً او كودائع لدى بنكنا المركزي، نظام الاحتياطي الفدرالي، والذي يطلق عليه «الفدرالي» (the Fed) عادة.

الميزانية العامة لصائغ

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	١,٠٠٠,٠٠٠ $	ودائع تحت الطلب	١,٠٠٠,٠٠٠ $
المجموع	١,٠٠٠,٠٠٠ $	المجموع	١,٠٠٠,٠٠٠ $

الجدول ٢٦ - ٣. بنوك الصاغة الأولى كانت تحتفظ بمئة بالمئة من الاحتياطي النقدي مقابل الودائع تحت الطلب.

في النظام المصرفي البدائي، لم يكن في الامكان اصدار أي نقد من الاحتياطي، بسبب تغطية الودائع بنسبة مئة بالمئة.

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	+ ١٠٠٠ $	الودائع	+ ١٠٠٠ $
المجموع	+ ١٠٠٠ $	المجموع	+ ١٠٠٠ $

الجدول ٢٦ - ٤ (أ). البنك (١) في الوضع الابتدائي.

خلق الودائع لدى اكثر من بنك حكاية لها مراحل عدة متتالية. في البداية يودع مبلغ ١٠٠٠ دولار من الاحتياطي في مصرف من الجيل الأول.

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	+ ١٠٠٠ $	الودائع	+ ١٠٠٠ $
قروض إستثمارات	+ ٩٠٠ $		
المجموع	+ ١٠٠٠ $	المجموع	+ ١٠٠٠ $

الجدول ٢٦ - ٤ (ب). البنك (١) في الوضع النهائي

سيقوم مصرف يسعى لتحقيق أقصى ربح باقراض او استثمار اي احتياطي فائض. وهكذا، احتفظ البنك ١ بمبلغ ١٠٠ دولار فقط من المبلغ الاصلي المودع (كاحتياطي اجباري)، وقام باقراض او استثمار الـ ٩٠٠ دولار الأخرى.

فما السبب في ارتفاع الاحتياطي الى هذا الحد في الواقع؟ يفرض على جميع المؤسسات المالية بموجب القانون وأنظمة الاحتياطي الفدرالي، أن تحتفظ بجزء مما هو مودع لديها كاحتياطي. وينطبق مطلب الاحتفاظ باحتياطي على جميع انواع ودائع الحسابات الجارية وحسابات التوفير، بمعزل عن مدى الحاجة الفعلية لابقاء مبالغ نقدية تحت اليد.

الهيكل التنظيمي الذي يحدد متطلبات الاحتياطي القانوني سيتم بحثه في الفصل التالي. والنقطة الرئيسية هنا هي التالية:

الوظيفة الرئيسية لمتطلبات الاحتياطي القانوني هي تمكين الاحتياطي الفدرالي من السيطرة على مبالغ الحسابات الجارية التي يمكن للبنوك «إصدارها». وبفرض متطلبات احتياطي قانوني عالية وثابتة يمكن للفدرالي أن يسيطر بشكل أفضل على العرض النقدي.

عملية انشاء الودائع

في بحثنا المبسط عن بنوك الصاغة، ألمحنا إلى أن البنوك تحول الاحتياطي الى نقود مصرفية. وهناك، في الحقيقة، خطوتان في هذه العملية:

- يحدد البنك المركزي (الفدرالي) كمية الاحتياطي للنظام المصرفي. وسوف نناقش تفاصيل عملية البنك المركزي هذه في الفصل التالي.
- باستخدام تلك الاحتياطيات كمدخلات، فإن النظام المصرفي يحولها الى مبلغ اكبر بكثير من النقود المصرفية. ويكون النقد زائد النقود المصرفية هما العرض النقدي، ع١. ويطلق على هذه العملية « مضاعف الودائع المصرفية ».

كيف يتم انشاء الودائع:

بنوك الجيل الأول

دعونا نفكر فيما يحدث حين نضخ احتياطات جديدة في النظام المصرفي. افرض أن الاحتياطي الفدرالي اشترى سنداً حكومياً بقيمة ١٠٠٠ دولار من إحدى السيدات، التي قامت بايداع مبلغ الألف دولار في حسابها الجاري في البنك١.

التغير في الميزانية العامة للبنك ١ بالنسبة الى الايداع الجديد تحت الطلب، مبين في الجدول ٢٦ - ٤ (أ) [(٢)]. فحين قامت السيدة حاملة السند بالايداع، نشأ عن ذلك نقود مصرفية، او حساب جار بقيمة ١٠٠٠ دولار. الآن، اذا اراد البنك الاحتفاظ باحتياطي بنسبة ١٠٠ بالمئة من المبلغ المودع، كما كان يفعل الصاغة في الماضي، فلن ينشأ عن ذلك أية نقود اضافية من ذلك الايداع. فالدولارات الألف التي اودعتها السيدة في حساب جار ستساوي بالضبط ١٠٠٠ دولار من الاحتياطي. لكن البنوك الحديثة لا تحتفظ بكل ما لديها من ودائع كاحتياطي. في مثالنا، سنفرض أن متطلبات الاحتياطي هي ١٠ بالمئة، تبسيطاً للحساب. لذلك فإن على البنك أن يضع جانباً ١٠٠ دولار من الايداع البالغ١٠٠٠ دولار.

ما الذي يستطيع البنك١ عمله الآن؟ فلديه الآن ٩٠٠ دولار زيادة عما يحتاج لتلبية متطلبات الاحتياطي. وحيث أن الاحتياطي لا يكسب أية فائدة، فإن مصرفنا الذي لا يفكر الا في الربح سيقرض، او يستثمر الـ ٩٠٠ دولار الفائضة، ويقرض المبلغ لعميل يريد شراء سيارة، او قد يستثمره لشراء سندات خزينة.

لنفرض ان البنك قدم قرضاً لشخص او اشترى سنداً، فسوف يقوم الشخص الذي اقترض المال، او الذي باع السند بأخذ مبلغ التسعماية دولار (نقداً او بموجب شيك)، ويودعه في حسابه في بنك آخر. فيكون البنك١ قد دفع على الفور المبلغ المذكور.

(٢) بهدف التبسيط، لن تظهر جداولنا سوى التغييرات في بنود الميزانية العامة، كما استخدمنا نسب احتياطي مقدارها ١٠ بالمئة. لاحظ أنه حين يشير المصرفيون الى قروضهم واستثماراتهم بكلمة «استثمارات» فانهم يقصدون ما في حوزتهم من السندات والاصول المالية الأخرى. ولا يقصدون ما يعنيه الاقتصاديون بالكلمة، أي تكوين رأس المال.

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	+ ٩٠٠ $	الودائع	+ ٩٠٠ $
المجموع	+ ٩٠٠ $	المجموع	+ ٩٠٠ $

الجـدول ٢٦ - ٤. (ج) . بنوك الجـيل الثـاني في وضع ابتدائي

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	+ ٩٠ $	الودائع	+ ٩٠٠ $
قروض واستثمارات	+ ٨١٠ $		
المجموع	+ ٩٠٠ $	المجموع	+ ٩٠٠ $

الجدول ٢٦ - ٤(د). الوضع النهائي لبنوك الجيل الثاني.
الخطوة التالية، النقود التي اقرضها البنك١ سرعان ما تذهب الى بنوك أخرى، والتي بدورها تقوم باقتراض تسعة أعشار المبلغ.

فكيف سيظهر القيد في الميزانية العامة للبنك بعد اتمام كل هذه التعاملات والاستثمارات؟ بعدَ ان قام البنك١ باقراض او استثمار الـ ٩٠٠ دولار، فإن احتياطياته القانونية تكون كافية لتلبية الاحتياطي القانوني. ويبين الجدول ٢٦ - ٤(ب) الميزانية العامة للبنك١ بعد أن قام بعمل جميع القروض والاستثمارات الممكنة (مع احتفاظه بالاحتياطي القانوني).

لكن اذا حسبنا مبلغ النقود، فسنواجه مفاجأة كبرى. فعلاوة على الدولارات الاصلية الألف المودعة، والمبينة في الجهة اليسرى في الجدول ٢٦ - ٤ (د) هناك ٩٠٠ دولار وديعة تحت الطلب في حساب آخر، (أي في الحساب الجاري للشخص الذي حصل على التسعماية دولار). وبالتالي، فإن المبلغ الاجمالي من ع هو الان ١٩٠٠ دولار. فقد أنشأ نشاط البنك١ مبلغ ٩٠٠ دولار من النقود الجديدة.

سلسلة من المضاعفات على البنوك الأخرى

ماذا سيحدث بعد أن تخرج التسعماية دولار التي قام البنك١ بإنشائها من عنده؟ سرعان ما يتم ايداعها في بنك آخر، وستبدأ سلسلة من التوسعات، يتم بموجبها إنشاء المزيد من العملة المصرفية.

بنوك الجيل الثاني. لمعرفة ماحدث للتسعماية دولار، دعونا نطلق على جميع البنوك التي تتلقى التسعماية دولار بنوك الجيل الثاني (او البنك٢). ستبدو الميزانية العامة المشتركة كما في الجدول ٢٦ - ٤(ج). فبالنسبة لهذه البنوك، تعمل الدولارات المودعة كما عملت بالضبط الألف دولار الاصلية المودعة. وهذه البنوك لا تعرف، ولا يهمها أن تعرف أنها الثانية في سلسلة الايداعات. فاهتمامها الوحيد هو أنها تحتفظ الآن بمبلغ من النقد لا يكسب شيئاً، او فائض من الاحتياطي. ولا يحتاج البنك الا لعُشر التسعماية دولار كاحتياطي قانوني مقابل الايداع. لذلك، سوف يستخدم تسعة أعشار ذلك المبلغ، لشراء استثمارات، وتقديم قروض بقيمة ٨١٠ دولارات. وسرعان ماتحقق الميزانية العامة للبنك التوازن كما في الجدول ٢٦ - (د).

عند هذا الحدّ، يكون الألف دولار الأصلي الذي انتقل من يد الى يد أخرى قد أنتج ما مجموعة ٢٧١٠ دولارات من العملة. وقد ازداد مجموع «ع» ومازالت العملية مستمرة.

بنوك الجيل التالي. مبلغ الـ٨١٠ دولارات التي انفقتها بنوك الجيل الثاني في تقديم القروض وشراء الاستثمارات ستذهب الى مجموعة أخرى من البنوك تدعى «بنوك الجيل الثالث».

في وسعك الآن وضع الميزانية العامة (الابتدائية والنهائية) للجيل الثالث من البنوك. من الواضح أن الجيل الثالث من البنوك سيقوم باقراض الاحتياطي الفائض لديه وسوف ينشئ بالتالي ٧٢٩ دولاراً من العملة الجديدة. ومن الواضح ايضاً أن الجيل الرابع من البنوك سينتهي الى استثمار تسعة اعشار الـ ٨١٠ دولاراً المودعة لديه او ٧٢٩ دولاراً، ومكذا .

توازن النظام النهائي

ماذا سيكون المبلغ النهائي: ١٠٠٠ + ٩٠٠ + ٨١٠ + ٧٢٩ + ...دولار؟ يبين الجدول ٢٦ - ٥ أن التأثير الكامل لسلسلة انشاء النقود هي ١٠,٠٠٠ دولار. ويمكننا ايجاد الجواب حسابياً، ومنطقياً، وبالحسابات الجبرية الابتدائية.

يخبرنا المنطق السليم أن عملية انشاء الودائع لن تنتهي الا بعد أن لا يكون هناك أي بنك في النظام لديه احتياطي يفيض عن نسبة العشرة بالمئة المفروضة كاحتياطي.

في جميع أمثلتنا، لا يتسرب أي جزء من الاحتياطي النقدي من النظام المصرفي، فالنقود ببساطة تذهب من مجموعة من البنوك الى مجموعة أخرى. وسوف يصل النظام المصرفي الى مستوى التوازن، حين يستخدم مبلغ الالف دولار من الاحتياطيات الجديدة بكامله، كاحتياطي قانوني على الودائع الجديدة. بكلمة اخرى، التوازن النهائي للنظام المصرفي هو النقطة التي يكون عندها ١٠ بالمئة من الودائع (و) الجديدة، مساوياً للاحتياطي الجديد البالغ ١٠٠٠ دولار. فأي مستوى من (و) يلبي هذا الشرط؟ الجواب هو و = ١٠,٠٠٠ دولار.

وضع البنك	ايداعات جديدة ($)	قروض واستثمارات جديدة ($)	احتياطيات جديدة ($)
البنوك الاصلية	١٠٠٠ر –	٩٠٠ر –	١٠٠ر –
بنوك الجيل الثاني	٩٠٠ر –	٨١٠ر –	٩٠ر –
بنوك الجيل الثالث	٨١٠ر –	٧٢٩ر –	٨١ر –
بنوك الجيل الرابع	٧٢٩ر –	٦٥٦,١٠	٧٢,٩٠
بنوك الجيل الخامس	٦٥٦,١٠	٥٩٠,٤٩	٦٥,٦١
بنوك الجيل السادس	٥٩٠,٤٩	٥٣١,٤٤	٥٩,٠٥
بنوك الجيل السابع	٥٣١,٤٤	٤٧٨,٣٠	٥٣,١٤
بنوك الجيل الثامن	٤٧٨,٣٠	٤٣٠,٤٧	٤٧,٨٣
بنوك الجيل التاسع	٤٣٠,٤٧	٣٨٧,٤٢	٤٣,٠٥
بنوك الجيل العاشر	٣٨٧,٤٢	٣٤٨,٦٨	٣٨,٧٤
مجموع العشرة أجيال الأولى من البنوك	٦٥١٣,٢٢	٥٨٦١,٩٠	٦٥١,٣٢
مجموع الأجيال الباقية من البنوك	٣٤٨٦,٧٨	٣١٣٨,١٠	٣٤٨,٦٨
مجموع النظام المصرفي كله	١٠٠٠٠ر –	٩٠٠٠ر –	١٠٠٠ر –

الجدول ٢٦ - ٥. في النهاية، ومن خلال هذه السلسلة الطويلة تنشيء جميع البنوك ايداعات جديدة مقدارها عشرة أضعاف الاحتياطات الجديدة.

تنجز جميع البنوك مجتمعة ما لا يستطيع أي بنك صغير فرد أن ينجزه – التوسع المضاعف للاحتياطي، وتحويله الى نقود مصرفية. ويتم الوصول الى التوازن النهائي حين يدعم كل دولار من الاحتياطي الأصلي الجديد ١٠ دولارات من الودائع التي تحت الطلب. لاحظ أن كل بنك من كل جيل من الاجيال قد انشأ نقوداً جديدة وفق المعنى التالي: سينتهي الامر بوديعة مصرفية نهائية مقدارها ١٠ اضعاف الاحتياطي الذي تحتفظ به. (تأكد من فهمك للسبب في ان الرقم هو ١٠ اضعاف).

ويمكننا معرفة الجواب بالتخمين بالنظر الى الميزانية العامة الموحدة لجميع البنوك – الاجيال الاول، والثاني... وحتى المئوي. وهذا موضح في الجدول ٢٦ –٦، فاذا كان مجموع جميع الودائع الجديدة أقل من ١٠٠٠٠ دولار، فإن نسبة الاحتياطي البالغة ١٠ بالمئة لم تتحقق، ولم نصل بعد الى التوازن الكامل[٣].

يعطينا الشكل ٢٦ – ٥ مخططاً شاملاً للعملية. وهو يبين كيف أن دولاراً واحداً من الايداعات او الاحتياطيات، في أعلى اليسار، يتحول الى ١٠ دولارات في الايداعات، او النقود المصرفية، الى اليمين. داخل المستطيل، الذي يمثل النظام المصرفي ككل، يتلقى البنك١ الايداع الابتدائي الجديد، وتبين الأسهم التي الى اليسار، كيف يعاد توزيع الاحتياطي، في حين تبين الأسهم التي الى اليمين الودائع الجديدة. ورغم أن للسلسلة روابط عديدة، فإن كل واحد من هذه الروابط يمثل كسراً متضائلاً عن الرقم السابق والتأثير الكلي لذلك هو رفع ما مجموعة ١ الى ١٠.

مضاعف العرض النقدي. نرى أن هناك نوعاً جديداً من المضاعفات يمارس عمله على الاحتياطي. فمقابل كل دولار اضافي في الاحتياطي يزود به النظام المصرفي، تخلق البنوك ١٠ دولارات اضافية من الودائع او النقود المصرفية.

وكما أن المضاعف الذي قدمناه في الفصل ٢٤ يجعل الدخل يرتفع ثلاثة أضعاف ويولد مدخرات جديدة تتساوى مع كل دولار جديد يستثمر، فإن النقد هنا يرتفع عشرة أضعاف بحيث أن ١٠ بالمئة من المبلغ النهائي، ستعادل مبلغ الاحتياطي الجديد الذي بدأ سلسلة انشاء النقود المصرفية. لاحظ أن حساب التوسع في ع مماثل لمضاعف الانفاق، لكن لا تخلط بين الاثنين. فالمضاعفة هنا هي من رصيد الاحتياطي الى مجموع رصيد ع، وهي لا تشير الى مخرجات اضافية ناتجة عن استثمارات او نقود.

---

(٣) يمكن ايضاح الحل جبرياً كالتالي:

١٠٠٠ $ + ٩٠٠ $ + ٨١٠ $ + ...

= ١٠٠٠ $ X [١+ ٩/١٠ + (٩/١٠)^٢ + (٩/١٠)^٣ + ...

= ١٠٠٠ $ (١ ÷ (١ − ٩/١٠)) = ١٠٠٠ $ X (١/٠,١) = ١٠,٠٠٠ $

يطلق على النسبة ما بين الودائع الجديدة والزيادة في الاحتياطي مضاعف hgunq hgkrvd (money supply multiplier). وفي الحالة المبسطة التي حللناها هنا فإن مضاعف موارد المال يساوي:

$$\frac{١}{\text{نسبة الاحتياطي الاجباري}} = \frac{١}{٠.١} = ١٠$$

يلخص مضاعف العرض النقدي المنطق الذي تنشئ بموجبه البنوك النقود. ففي وسع النظام المصرفي كله تحويل زيادة ابتدائية في الاحتياطي الى مبالغ مضاعفة من الودائع او النقود المصرفية.

ويمكن لعملية انشاء الودائع أن تعمل بشكل عكسي حين يؤدي هبوط الاحتياطي الى خفض النقود المصرفية. ولتعميق فهمك لمسألة انشاء العملة، من المفيد أن تتبع بالتفصيل ما يحدث حين يقوم الاحتياطي الفدرالي بحذف ٢٠٠٠ دولار من الاحتياطي عن طريق بيع سندات حكومية الى شخص يسحب قيمتها نقداً من حسابه الجاري لدفع ثمنها. في النهاية، سيؤدي سحب ٢٠٠٠ دولار من احتياطي النظام المصرفي، الى القضاء على ما قيمته ٢٠ الف دولار من الودائع لدى النظام كله.

تطبيقات اقتصادية: الذعر المصرفي. *للاعمال المصرفية ذات الاحتياطي الجزئي مجازفات كبيرة، علاوة على مزاياها الكثيرة. فحقيقة أن البنوك لا تغطي سوى جزء من الودائع التي لديها، يفتح الباب أمام امكانية حدوث «الذعر المصرفي» او «التهافت على سحب الودائع». تذكر أن المصرف لا يبقي تحت يد، - بموجب الاحتياطي الجزئي للاعمال المصرفية - سوى قدر صغير من المال الذي يدين به للمودعين. وهذا لا يشكل مشكلة في الظروف العادية، حيث أن عدداً قليلاً من الناس، قد يرغب في سحب نقوده في وقت واحد.*

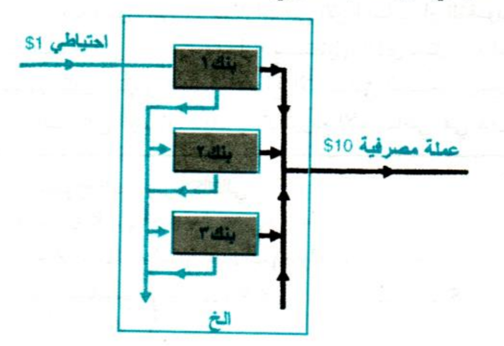
لكن ماذا لو أراد عدد كبير من الناس سحب نقودهم دفعة واحدة؟ عندها قد يحدث لدينا نوبة سُعار تتفاقم تعرف باسم «التهافت على البنوك». فما إن يلاقي أحد المودعين صعوبة في سحب نقوده على الفور، حتى يصيب الذعر المودعين الأخرين خشية أن تضيع نقودهم. وبدافع من الخوف سيهجم المودعون على البنك مثل حشد من الحيوانات الجائعة، مطالبين بسحب نقودهم جميعها وعلى الفور. ولا يمكن حتى لأقوى البنوك أن تصمد أمام هذا النوع من الطلب الشامل على الودائع. وقد ضربت الولايات المتحدة بالذعر المصرفي في الاعوام ١٨٩٣ و ١٨٩٥ و ١٩٠٧. أدى الذعر المصرفي في الثلاثينات، خلال فترة الكساد العظيم، الى افلاس أكثر من ٩٠٠٠ بنك.

التهافت على السحب في النظام المالي الحديث نادر وأقل خطورة، لسببين. الأول، هو أن تأمين الودائع الفدرالية يضمن لجميع المودعين - باستثناء كبار المودعين - أموالهم بغض النظر عما يحدث للبنك. هذا يعني أن المودعين لن يضطروا للتهافت على بنكهم عند أول علامة على حدوث متاعب. أضف الى ذلك، يضطلع الاحتياطي الفدرالي، بدور نشط بصفته « المقرض الاخير »، بحيث يؤمن الأموال للبنوك المعافاة التي تعاني من مشاكل مؤقتة في السيولة، والتأكد من تصفية البنوك السقيمة بطريقة منظمة.

مع ذلك، ورغم كل هذه الاحتياطيات ، مازال التهافت على السحب من البنوك يحدث. في العام ١٩٨٥، حدث تهافت على السحب من بنوك مجازة في ولاية اوهايو دون تغطية فدرالية لضمان الودائع. وفي العام ١٩٩١، ضُرب بنك نيو انجلند وهو أحد أكبر البنوك في البلاد، بموجة من السحوبات المذكورة سرُبت من البنك ما يقارب بليون دولار خلال يومين فقط. ولم يتوقف هذا

الموجودات		المطلوبات	
الاحتياطي	+ ١٠٠٠ $	الودائع	+ ١٠٠٠٠ $
قروض واستثمارات	+ ٩٠٠٠ $		
المجموع	+ ١٠٠٠٠ $	المجموع	١٠٠٠٠ $

الجدول ٢٦ - ٦. ميزانية عامة موحدة تبين الوضع النهائي لجميع البنوك.
في نهاية الأمر تزيد جميع البنوك مجتمعة الودائع والنقود المصرفية بشكل مضاعف عن الضخ الأصلي للاحتياطي.



الشكل ٢٦ - ٥. التوسع المصرفي المضاعف للنقود.
يمكن للبنوك مجتمعة ان تفعل ما لايستطيعه بنك واحد. فمقابل كل دولار من احتياطي جديد يودع في احد البنوك، فإن النظام ككل ينشئ ١٠ دولارات تقريباً من العملة المصرفية. وتبين الأسهم التي الى اليمين أن البنك١ لا يستطيع فعل ذلك منفرداً. ويزيد العرض النقدي مع توزع الاحتياطي على النظام المصرفي.

التهافت، الذي كان يهدد بالامتداد الى بنوك أخرى في المنطقة، الا بعد تدخل الحكومة الفدرالية ووضع يدها على البنك.

قيدان يحدان من انشاء الودائع

النظام المالي الحقيقي هو إلى حدّ ما، اكثر تعقيداً من مثالنا المصرفي المبسط. لقد بينا أن ١٠٠٠ دولار من الاحتياطي الجديد في بنك، سينجم عنها في نهاية الامر ١٠ الاف دولار من الودائع المصرفية. لقد افترضنا بقاء جميع النقود الجديدة كحسابات جارية لدى النظام المصرفي، في هذا البنك او ذاك وخلال جميع المراحل، وأنه لن يكون لدي أي بنك فائض من الاحتياطي. دعونا نرى ما قد يحدث اذا ما تسرب بعض النقد الى التداول او اذا كان لدى بعض البنوك فائض من الاحتياطي.

التسرب النقدي للتداول بين الناس. قد يحدث في مرحلة من مراحل سلسلة توسع الودائع، أن يقوم شخص حصل على شيك بسحب المبلغ وعدم تركه في حسابه الجاري في البنك. فقد يضع بعضاً من هذه النقود في حصالة. او قد يستخدم جزءاً من الالف دولار في اقتصاد غير مستقر، مثل اقتصاد روسيا، او في اقتصاد سري.

تأثير مثل هذه السحوبات على تحليلاتنا بسيط. فحين يبقى مبلغ الالف دولار داخل النظام المصرفي، فإن ١٠ الاف دولار من الودائع الجديدة سوف يتم انشاءها. فاذا ما تسرب ١٠٠ دولار من هذا المبلغ للتداول خارج المصارف، ولم يودع فيها سوى ٩٠٠ دولار من الاحتياطي الجديد، عندها تكون الحسابات الجارية الجديدة هي ٩٠٠٠ دولار (٩٠٠ دولار X ١٠ اضعاف). لذلك فإن تضاعف الرقم بنسبة ١٠ الى١ لا يحدث الا اذا لم يتسرب أي احتياطي خارج البنوك.

احتمال وجود احتياطات فائضة. بنينا تحليلاتنا على افتراض أن البنوك التجارية تلتزم بمتطلبات الاحتياطي القانوني حرفياً. اليس من الممكن أن يختار أحد البنوك الاحتفاظ باحتياطي أكبر مما هو مطلوب منه قانونياً؟ افرض مثلاً أن البنك الاصلي قرر الاحتفاظ بمبلغ ٩٠٠ دولار كاحتياطي اضافي بدلاً من اقراضه لآخر. عندها فان عملية مضاعفة انشاء الودائع ستتوقف برمتها، ولن يكون هناك أي توسع في الودائع على الاطلاق.

بالطبع، لن يكون لقرار كهذا أي معنى بالنسبة للبنك. لانه لا يكسب أية فوائد من الاحتياطي، وسوف يفقد دفعات الفائدة على المبلغ. وطالما أن سعر الفائدة على الاستثمار هو أعلى من صفر، فإن لدى المصارف دافع قوي لتجنب الاحتفاظ بأي فائض من الاحتياطي.

خلال فترة الكساد العظيم هبطت أسعار الفائدة الى $\frac{1}{8}$ بالمئة سنوياً، لذلك كانت البنوك تحتفظ بقدر كبير من الاحتياطي خلال تلك الفترة. ثمة حالة أخرى قد تقود الى تجاوز الاحتياطي القانوني، هي أن يدفع الاحتياطي الفدرالي فوائد على احتياطي البنوك، كما اقترح بعض الاصلاحيين. في هذه الحالة، خاصة اذا كان الاحتياطي يكسب النسبة ذاتها، التي تكسبها الاستثمارات الأمنة، فقد لا يكون لدى البنوك دافع لاستثمار، او إقراض ما لديها من احتياطي فائض.

فاذا كان سعر الفائدة على الاحتياطي قريباً من ارباح الاستثمار في السوق، فإن متطلبات الاحتياطي القانوني لن تكون ملزمة، وستصبح السياسة النقدية أداة أقل منفعة للسيطرة على الاقتصاد. لهذا السبب، فإن معظم علماء الاقتصاد يعارضون بشدة دفع سعر الفائدة الدارج في السوق على احتياطات البنوك.

بين الحين والآخر، تجد البنوك أن لديها فائضاً في الاحتياطي. في هذه الحالة قد تختار هذه البنوك اقراض ذلك الفائض الى بنوك لديها نقص فيه. ولا يزيد الفائض عادة عن جزء بسيط من مجموع الاحتياطي.

بفرض نسبة احتياطي مقدارها ١٠ بالمئة، فإن الاحتياطي سيتضاعف بمقدار ١٠ اضعاف الودائع الجديدة. إلا أنه حين تتسرب بعض الودائع التي زيدت لتتحول الى نقد او أصول غير نقدية، او حين تحتفظ البنوك باحتياطي أكبر مما هو مفروض، فإن إنشاء الودائع سيبتعد عن النسبة ١/ (نسبة الاحتياطي الاجباري).

لقد ناقشنا جوهر النقود، والعائد على النقود على شكل فائدة، والطلب على النقود، وعرض النظام المالي للنقود المصرفية، وفي الجزء الاخير من هذا الفصل، رأينا كيف أن اضافة احتياطي للبنوك، يقود الى توسع مضاعف في النقود. وما يتبقى لاستكمال الاقتصاديات النقدية، هو تحليل للبنوك المركزية. وسوف نرى في الفصل التالي كيف يمكن لبنكنا المركزي، الاحتياطي الفدرالي، مضاعفة الاحتياطيات المصرفية وبالتالي زيادة، او انقاص، العرض الاجمالي من النقود. وبعد ان تسلحنا بتحليلنا للعرض وللطلب على النقود، يمكننا أن نبين كيف يمكن للعرض النقدي ان يساعد في التأثير على المخرجات، والتضخم، والعمالة.

ملخـــص

أ – النقود واسعار الفائدة

١ – النقود هي أي شيء يفيد كوسيلة مقبولة بشكل عام كأداة دفع. وتعمل النقود ايضاً كوحدة لقياس القيمة ومخزن للقيمة.

٢ – قبل ظهور النقود، كان الناس يبادلون سلعة بسلعة من خلال عملية تدعى المقايضة. وقد ظهرت النقود لتسهيل التجارة. كانت النقود الأولى مكونة من بضائع، ثم حلت محلها النقود الورقية والنقود المصرفية. وخلافاً للسلع الاقتصادية الأخرى، فإن قيمة النقود نابعة من اقتناع المجتمع بها. ونحن نقيّمّ النقود بشكل غير مباشر مقابل ما يمكن أن تشتريه، وليس مقابل نفعها المباشر.

٣ – ثمة تعريفان للنقود شاع استخدامها اليوم. الاول هو النقود لغرض التعاملات (ع١) – المكونة من النقد والحسابات البنكية الجارية، والمفهوم الثاني هو النقود بالمفهوم الواسع (ع٢)، والتي تشمل ع١ زائد الأصول عالية السيولة «الشبيهة بالنقود» مثل حسابات التوفير.

٤ – تغير تعريف ع خلال العقد الماضي نتيجة للتجديدات السريعة في الأسواق المالية. وقد زاد هذا التطور من صعوبة ادارة السياسية النقدية بسبب غموض التعريفات النقدية (وبالتالي وضع أهداف لنمو الكمية النقدية المتداولة) عند ظهور اصول جديدة.

٥ – أسعار الفائدة هي الثمن المدفوع مقابل اقتراض النقود ويقاس بما يدفع سنوياً مقابل كل دولار يتمم اقتراضه، او بالنسبة المئوية سنوياً. ويدفع الناس الفائدة راضين لأن اقتراض الأموال يسمح لهم بشراء سلع، وخدمات، لاشباع حاجاتهم الاستهلاكية، او لاستخدامها في استثمارات مربحة.

٦ – نلاحظ وجود تشكيلة واسعة من أسعار الفائدة. وتختلف هذه الأسعار بسبب مدة القرض او موعد استحقاقه، وبسبب مدى المجازفة وسيولة الاستثمارات، وبسبب التكاليف الادارية المتعلقة بالقرض.

٧ – ترتفع أسعار الفائدة النقدية او الإسمية بشكل عام خلال فترات التضخم، وتعكس حقيقة ان القوة الشرائية للنقود تنخفض مع ارتفاع الأسعار. ولحساب حصيلة الفائدة من ناحية ما تقدمه كسلع وخدمات، نستخدم سعر الفائدة الحقيقي، والذي يساوي سعر الفائدة النقدي او الاسمي ناقصاً معدل التضخم.

٨ – يختلف الطلب على النقود عن الطلب على السلع الأخرى. فالنقود يحتفظ بها لقيمتها غير المباشرة وليس لقيمتها المباشرة. لكن المقتنيات النقدية محدودة لأن الاحتفاظ بالاموال على شكل نقد بدلاً من الاحتفاظ بها كأصول لها تكلفة هي ثمن الفرصة الضائعة: لاننا نضحي بكسب الفائدة حين نحتفظ بالنقود.

٩ – يرتكز الطلب على النقود على الحاجة للقيام بتعاملات والرغبة في حيازة أصول للمستقبل. وأهم مصادر الطلب على النقود – الطلب للتعاملات، وينبع من حاجة الناس الى النقد او الحسابات الجارية في البنوك لتسديد فواتيرهم، او لشراء السلع. وتتم تلبية الحاجة للتعاملات بواسطة ع١ وهي ترتبط بشكل رئيسي بقيمة التعاملات، او الناتج المحلي الاجمالي الاسمي. اما الأصول الأخرى فتحفظ في حسابات مصرفية مقابل فائدة كجزء من محفظة المستثمر من الاوراق المالية المأمونة.

ترى النظرية الاقتصادية، كما تؤكد الدراسات التجريبية، أن الطلب على النقد حساس لأسعار الفائدة، فارتفاع أسعار الفائدة يقود الى خفض الطلب على ع.

ب– الاعمال المصرفية وعرض النقود

١٠ – البنوك هي مشاريع تجارية تسعى لكسب الارباح لمالكيها. وإحدى الوظائف الرئيسية للبنوك هي تزويد عملائها بحسابات جارية. وقد تطورت البنوك الحديثة تدريجياً عن مؤسسات صياغة الذهب، التي كانت تحفظ لديها النقود والاشياء الثمينة. بعد ذلك، أصبح من الممارسات الشائعة لدى الصاغة الاحتفاظ باحتياطي أقل من ١٠٠ بالمئة مما يودع لديهم، وكان ذلك بداية الاحتفاظ باحتياطي جزئي في الاعمال المصرفية.

١١ – اذا احتفظت البنوك باحتياطي نقدي بنسبة ١٠٠ بالمئة مما يودع لديها، فلن يكون هناك أي انشاء للنقود حين يقوم البنك المركزي بحقن احتياطي جديد في النظام المصرفي. ولن يكون لدينا في هذا الحالة سوى عملية تشبه استبدال نوع من النقود بنوع آخر.

١٢ – تُلزم البنوك اليوم بالاحتفاظ باحتياطي على ما لديها من ودائع. ويمكن لهذا الاحتياطي أن يكون على شكل نقد في الصندوق، او ودائع بلا فوائد لدى الاحتياطي الفدرالي. وقد قمنا – لاغراض توضيحية، بدراسة حالة يكون فيها معدل

الاحتياطي الاجباري ١٠ بالمئة. في هذه الحالة، ينشىء النظام المصرفي ككل - مع المقترضين من القطاع العام والخاص وجمهور المودعين - نقوداً مصرفية تعادل ١٠ اضعاف دولار جديد من الاحتياطي اصدره «الفدرالي» وأودع في أحد بنوك النظام المصرفي.

١٣ - لدى البنوك الصغيرة قدرة محدودة على التوسع في قروضها واستثماراتها. فليس في وسعها أن تقرض او تستثمر أكثر مما تلقت من المودعين، ولا تستطيع ان تقرض سوى تسعة أعشار ما أودع لديها. ورغم أنه ليس في وسع أي بنك أن يتوسع في إنشاء النقود المصرفية بمقدار ١٠ اضعاف، فان النظام المصرفي ككل يستطيع ذلك. فكل بنك يتلقى ١٠٠٠ دولار من الودائع الجديدة يقوم باقراض تسعة أعشار ما حصل عليه من نقد او استثماره. واذا ما تتبعنا المجموعات التالية من البنوك وسلسلة الودائع التي تتناقص باستمرار، نجد أن ودائع النظام المصرفي الجديدة ككل تكون على الشكل التالي.

$$\$1000 + \$900 + \$810 + \$729 + \cdots$$
$$= \$1000 \times \left[\frac{9}{10} + \left(\frac{9}{10}\right)^2 + \left(\frac{9}{10}\right)^3 + \cdots\right]$$
$$= \$1000 \left(\frac{1}{1 - \frac{9}{10}}\right) = \$1000 \left(\frac{1}{0.1}\right)$$
$$= \$10000$$

بشكل عام، يساوي مضاعف العرض النقدي ١/ نسبة الاحتياطي الاجباري.

١٤ - قد يحدث بعض التسرب في الاحتياطي النقدي الجديد من النظام المصرفي الى التداول خارج البنوك، وفي أصول غير الحسابات الجارية. وحين يتسرب بعض الاحتياطي الجديد الى أصول غير الحسابات الجارية، فإن علاقة إنشاء النقود الى الاحتياطي الجديد قد تبتعد عن معادلة ١٠ الى ١ التي يعطينا اياها مضاعف العرض النقدي.

مفاهيم للمراجعة

جوهر العملة
- المقايضة
- النقود السلعية، النقود الورقية، النقود المعدنية، العملة الورقية، الحسابات الجارية
- ع١، ع٢.

اسعار الفائدة
- سعر الفائدة
- سعر الفائدة عديم المجازفة
- الزيادة على سعر الفائدة بالنظرالى: موعد الاستحقاق، المجازفة، صعوبة التحويل الى سيولة، التكاليف الادارية.
- أسعار الفائدة الحقيقية والإسمية.

الطلب على النقود
- وظائف النقد
- دوافع طلب النقد: الطلب للتعاملات، طلب الاصول
- الفائدة كثمن فرصة الاحتفاظ بالنقود

الاعمال المصرفية
- البنوك، الوسطاء الماليون،
- الاحتياطيات المصرفية (النقد الذي في الصناديق والمودع لدى البنك المركزي)
- نسبة الاحتياطي القانوني
- الاعمال المصرفية ذات الاحتياطي الجزئي
- مضاعف العرض النقدي.

أسئلة للمناقشة

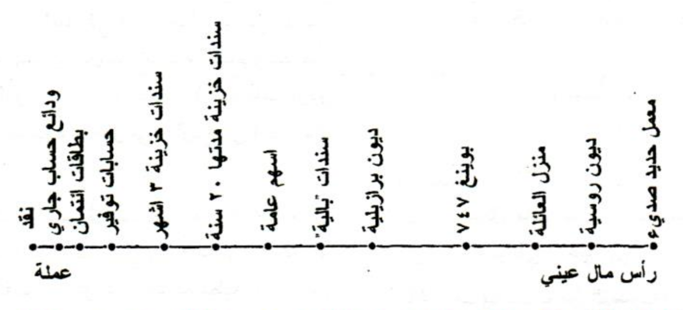
١ - عرف «ع١» و «ع٢». على ماذا تشمل ع١؟ ما الاشياء التي تشمل عليها ع١ ولا تشمل عليها ع٢؟ اربط كل واحد من مكونات ع٢ بالعوامل الكامنة خلف الطلب على النقود.

٢ - على فرض أن جميع البنوك تحتفظ باحتياطي بنسبة ١٠٠ بالمئة من الودائع. قم بوضع نموذج جديد للجدولين ٢٦ - ٤ (أ) و ٢٦ -٦ يعكس اضافة ١٠٠٠ دولار من الاحتياطي الى نظام مصرفي يحتفظ باحتياطي بنسبة ١٠٠ بالمئة. ما هو التأثير الصافي لما اضيف من احتياطي على العرض النقدي في هذه الحالة؟ وهل «تنشئ» البنوك نقوداً ؟

٣ - على فرض أن جميع البنوك تبقى ٢٠ بالمئة من الودائع كاحتياطي وأن ٢٠٠ دولار من الاحتياطي قد سحبت من النظام المصرفي. أعد ترتيب الجداول ٢٦ - ٤ (أ) وحتى ٢٦ - ٦. ماهو مضاعف العرض النقدي في هذه الحالة ؟ إحسب مضاعف العرض النقدي بطريقة ثانية مستخدماً الاسلوب المبين في الحاشية ٣.

٤ - ما هو التأثير المحتمل على طلب النقود (ع١) من كل من الامور التالية (مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة)؟

أ - زيادة في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي



الشكل ٢٦ - ٦. نطاق من الاصول المالية يمتد من النقود الى راس المال

ب - زيادة في مستوى الأسعار

جـ - زيادة في سعر الفائدة على حسابات التوفير وسندات الخزينة

د - مضاعفة جميع الأسعار والأجور والمداخيل (هل يمكنك أن تحسب تأثير ذلك على الطلب على النقود بدقة؟)

٥ - في العام ١٩٣٧، قام الاحتياطي الفدرالي بزيادة الاحتياطيات المصرفية، بهدف زيادة ع. ونظراً للانخفاض الشديد لأسعار الفائدة (ما بين $^1/_8$ الى ١ بالمئة) فقد زادت الاحتياطيات بشكل حاد لكن العرض النقدي لم يتغير على الاطلاق. اشرح السبب في أن انخفاض أسعار الفائدة يشجع على زيادة الاحتياطي، في حين أن ارتفاعها لا يشجع على ذلك. اشرح السبب في أن التغيير في الاحتياطي قد لا يكون مرتبطاً تماماً بالتغيير في العرض النقدي حين يكون سعر الفائدة قريباً من الصفر.

٦ - ثمن فرصة تجميد النقود يساوي الايراد المتأتي من أصول مأمونة قصيرة الأجل (مثل اذونات الخزينة قصيرة الاجل) ناقص سعر الفائدة على النقد. وما هو تأثير الامور التالية على ثمن فرصة الاحتفاظ بالنقود في ودائع جارية (افرض أن الاحتياطي الاجباري هو ١٠ بالمئة على الودائع)؟

أ - قبل العام ١٩٨٠ (حين كانت ودائع الحسابات الجارية لا تعطي أية فائدة) ارتفعت أسعار الفائدة في السوق من ٨ الى ٩ بالمئة.

ب - في العام ١٩٨٤ (حين كانت الحسابات الجارية تعطي حصيلة قصوى مقدارها ٥ بالمئة) ارتفع سعر الفائدة (١) من ٣ الى ٤ بالمئة (٢) من ٨ الى ٩بالمئة.

جـ - في العام ١٩٩١ (حين خفضت القيود التنظيمية على حسابات أوامر السحب القابلة للتداول NOW)، ارتفع سعر الفائدة (١) من ٣ الى ٤ بالمئة (٢) من ٨ الى ٩ بالمئة.

كيف تتوقع أن يستجيب الطلب على النقد على التغير في أسعار الفائدة في السوق في كل حالة من الحالات المذكورة أعلاه اذا كانت مرونة الطلب على النقود بالنسبة الى الفرصة المضاعة من الاحتفاظ بالسيولة تساوي ٠,٢؟

٧ - مسائل حول سعر الفائدة (تحتاج الى ألة حاسبة):

أ - استثمرت ٢٠٠٠ دولار بسعر ١٣,٥ بالمئة سنوياً ما هو مجموع الرصيد بعد ٦ اشهر ؟

ب - يقال بأن الفائدة «مركبة» حين تكسب فائدة على أية فائدة أخرى دفعت لك؛ وجميع أسعار الفائدة التي يشار اليها هذه الايام هي فوائد مركبة. اذا استثمرت ١٠ الاف دولار لمدة ٣ سنوات بفائدة سنوية مركبة مقدارها ١٠ بالمئة، فما هي قيمة الاستثمار كله في نهاية كل سنة ؟

جـ - مع اخذ البيانات التالية في الاعتبار: الرقم القياسي لتكاليف المعيشة في العام ١٩٧٧ كان ٦٠,٦ وفي العام ١٩٨١ كان ٩٠,٩، وكان سعر الفائدة على السندات الحكومية خلال الاعوام من ١٩٧٨ الى ١٩٨١ (بالمئة سنوياً) ٧,٢و ١٠,٠ و ١١,٥ و ١٤,٠ على التوالي. احسب متوسط أسعار الفائدة الاسمية والحقيقية خلال فترة السنوات الاربع ١٩٧٨ - ١٩٨١.

د - تباع اذونات الخزينة قصيرة الأجل عادة على اساس الخصم؛ أي أن سند خزينة مدته ٩٠ يوماً وثمنه ١٠ الاف دولار يباع اليوم بسعر، بحيث يعطي عند تحصيل مبلغ العشرة الاف دولارفي موعد الاستحقاق ربحاً يعادل سعر فائدة السوق. فاذا كان سعر الفائدة في السوق هو ٦,٦ بالمئة سنوياً فما هو سعر السند الذي قيمته عشرة الاف دولار والذي مدته ٩٠ يوماً ؟

٨ – إشرح ما اذا كان من الواجب عدّ كل من الأشياء التالية كجزء من عرض النقد بالمفهوم الضيق ع١ بالنسبة للولايات المتحدة: الشيكات السياحية، حسابات التوفير، قسائم «المترو»، طوابع البريد، أرصدة بطاقات الائتمان، سند خزينة بقيمة ٢٠ دولاراً يستخدمه الروس في موسكو، والدولارات الكندية.

٩ – افرض أن الاحتياطي القانوني قد أُلغي. فما الذي سيحدد مستوى الاحتياطي في النظام المصرفي ؟ وماذا يمكن أن يحدث لمضاعف العرض النقدي في هذه الحالة ؟

١٠ – افرض أن أحد البنوك العملاقة، مثل «بنك هومونجوس الامريكي»، كان يحفظ لديه ودائع الحسابات الجارية لجميع الناس، ويخضع لمتطلبات الاحتياطي القانوني البالغ ١٠ بالمئة. فاذا كان هناك ضخ من الاحتياطيات الى الاقتصاد، فهل يمكن لبنك هومونجوس أن يقرض أكثر من ٩٠ بالمئة مما يضاف الى الودائع، علماً بأن الوديعة الجديدة لابد أن تعود للبنك ذاته ؟ وهل يغير هذا من المضاعف النهائي للعرض النقدي ؟

١١ – يعرّف هذا الفصل النقود بأنها وسيلة تبادل مقبولة بشكل عام كأداة دفع. وقد تطورت الاشياء المستخدمة كنقود مع مرور الزمن، وقد يكون من الصعب تعريف شيء وحيد على انه « عرض النقد ». للاصول اليوم درجات مختلفة من امكانية اسباغ صفة النقود عليها، ويعتمد ذلك على ما اذا كان في الامكان قبولها كأداة دفع وعلى السرعة التي يمكن تحويلها بها الى نقد. مع أخذ نطاق الاصول المالية في الشكل ٢٦ – ٦ في الاعتبار، والذي يمتد من العملة الى السلع الرأسمالية العينية. أين يرسم الاحتياطي الفدرالي الخط الفاصل مابين (ع١) والأصول الأخرى؟ أين ترسم الخط انت؟ استنبط بعض الأصول الأخرى، وضعها ضمن هذا النطاق، وقرر ما اذا كانت من ضمن ع١ .

الملحق الفصل ٢٦

السوق المالي

> ليس السوق المالي سوى مرآة تعطي صورة عن الوضع الاقتصادي الاساسي او التحتي
>
> جون كينيث جالبريث، «الانهيار العظيم» (١٩٥٥)

سنستطلع في هذا الملحق النظريات الحديثة الخاصة بسلوكيات السوق المالي. **السوق المالي (او سوق الاسهم) (stock market)** هو المكان الذي تباع وتشترى فيه أسهم الشركات التجارية. في العام ١٩٩٣، قدرت قيمة حقوق الملكية تلك بحوالي ٦ تريليون دولار في الولايات المتحدة. وقد تصل المبيعات في السنة الواحدة الى حوالي ٣ تريليون دولار. السوق المالي هو محور اقتصاد شركاتنا المساهمة.

سوق نيويورك للاوراق المالية هو السوق المالي الرئيسي، حيث تطرح فيه أكثر من الف نوع من الاوراق المالية. ولكل مركز مالي كبير سوق مالي. وثمة أسواق رئيسية في طوكيو، ولندن، وفرانكفورت، وهونغ كونغ، وتورونتو، وزيوريخ، وبالطبع نيويورك، سوق الأوراق المالية جزء أساسي في اقتصاد السوق الحديث. فحين قررت دول اوروبا الشرقية التخلص من انظمتها الاشتراكية ذات التخطيط المركزي، كان أول ما فعلته اقامة سوق مالي لبيع وشراء حقوق ملكية في الشركات.

الانهيار العظيم

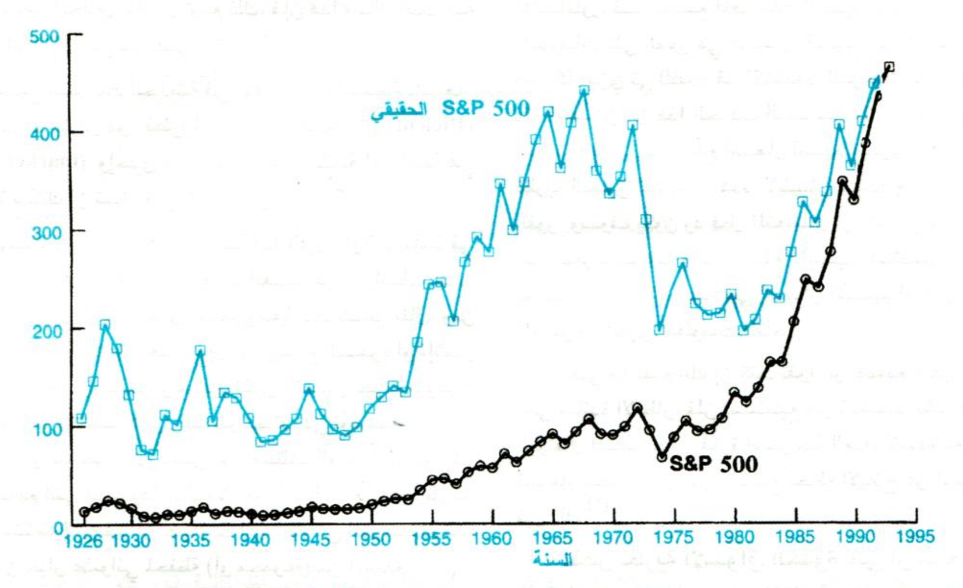
إن دراسة للاسواق المالية وعملية تداول الأسهم تعتمد أساساً على التحليلات الاقتصادية والدراسة المتمعنة لدروس التاريخ. ومن الأحداث المؤلمة التي القت بظلها على الاسواق المالية لعدة عقود – الانهيار الاقتصادي والذعر الذي حدث عام ١٩٢٩. كانت تلك الحادثة بداية للكساد العظيم الطويل والمؤلم خلال عقد الثلاثينات.

وشهدت فترة العشرينات ازدهاراً خرافياً للسوق المالي، حين كان الجميع يشترون ويبيعون الأسهم. وكان جميع المشترين في سوق «الثور» "bull market" (أي سوق المضاربة برفع الاسعار) ذاك «يشترون على الهامش» (on margin). وهذا يعني أن مشترياً لأسهم قيمتها ١٠ الاف دولار لم يكن يدفع سوى جزء صغير من السعر نقداً ويبقى الباقي ديناً عليه، مع رهن الاسهم المشتراة حديثاً كضمانة لتسديد الدين. فما أهمية أن تكون ملزماً بان تدفع للسمسار ٦ او ١٠ او ١٥ بالمئة سنوياً على ما اقترضته إن كانت أسهم اوبرن موتورز او بيت لحم للفولاذ تزيد قيمتها١٠ بالمئة بين ليلة وضحها ؟

ويصدق هوس المضاربة ما يعد به. فاذا ما اشترى الناس لاعتقادهم بأن أسعار الأسهم سترتفع، فإن عملية الشراء سوف ترفع أسعار الأسهم، وهذا سيتسبب في جعل الناس يشترون أكثر فأكثر وسيدفع بهذه الرقصة المسببة للدوار الى الاستمرار. لكن، وخلافاً للناس الذين يقامرون بلعب الورق او النرد، لا يبدو أن هناك خاسرين لما يربحه الأخرون. فالارباح، بالطبع، كلها على الورق، وسوف تختفي اذا حاول الجميع قبضها. لكن، لماذا يفكر اي شخص في بيع اوراق مالية مربحة بهذا الشكل؟

كان الازدهار العظيم للسوق المالي خلال عقد العشرينات «فقاعة مضاربة» كلاسيكية. فالأسعار ترتفع بفعل الآمال والاحلام، وليس لأن ارباح أسهم الشركات تحلق عالياً. وقد حدث الانهيار في «اكتوبر الاسود» من عام ١٩٢٩. ووقع الجميع في المصيدة، كبار المحترفين علاوة على صغار الهواة – اندرو مالون، جون د. روكفلر، والمهندس الذي اصبح الرئيس هوفر، وأعظم اقتصادي في امريكا، ايرفنغ فيشر.

وحين انهار أساس السوق في العام ١٩٢٩، لم يستطيع المستثمرون، الصغار منهم والكبار، الذي اشتروا «على الهامش» ايجاد أموال تغطي ما في حوزتهم، فازداد الانهيار أكثر، وتحول «سوق الثور» الى سوق «الدب» (اي سوق متراجع). وحين وصل الكساد العظيم الى ادنى مستويات في العام ١٩٣٣ الى أدنى



الشكل ٢٦ أ - ١. الضمانة الوحيدة المتعلقة باسعار الاسهم هي أن أسعارها لا تثبت على حال.
أسعار الأسهم الاسمية مبنية في الخط السفلي، وهي تميل الى الارتفاع مع ازخياخ التضخم. مؤشر أسعار الأسهم القياسية والضعيفة (S & P 500) المبين هنا يتتبع معدل القيمة المرجح لأسعار اسهم اكبر ٥٠٠ شركة امريكية.
الخط العلوي يبين السعر الحقيقي للأسهم القياسية والضعيفة ٥٠٠ الذي جرى تعديله وفق حركة الرقم القياسي لتكاليف المعيشة ..

مستوياته، كان السوق قد تراجع بمقدار ٨٥ بالمئة.

يتم تتبع حركة السوق المالي باستخدام «مؤشر أسعار الأسهم»، وهي معدلات مرجحة لأسعار سلة من أسهم الشركات. وتشمل المعدلات التي يجري تتبعها عادة، معدل داو جونز الصناعي لأكبر ثلاثين شركة، ومؤشر «القياسي والضعيف ٥٠٠» (S & P 500)، والذي هو المعدل المرجح لأسعار أسهم أكبر ٥٠٠ شركة مساهمة امريكية.

يبين الشكل ٢٦ أ – ١ تاريخ مؤشر « القياسي والضعيف ٥٠٠» منذ عام ١٩٢٠. ويبين المنحني السفلي معدل سعر الأسهم «الاسمي». الذي يسجل المعدل الفعلي خلال سنة معينة. ويبين الخط العلوي السعر «الحقيقي» للأسهم؛ وهو يساوي السعر الاسمي مقسوماً على الرقم القياسي لتكاليف المعيشة الذي يساوي ١ في عام ١٩٩٣.

لاحظ تجربة عقد الثمانينات، التي تظهر غرامات وجوائز «اللعب في السوق». ففي بداية العام ١٩٨٢ ارتفعت أسعار السوق المالي بثبات لمدة خمس سنوات وكسبت حوالي ٣٠٠ بالمئة. وقد كسب من واتاهم الحظ او كانت لديهم الرؤية الصائبة مبالغ طائلة.

وبلغ السوق ذروته في صيف ١٩٨٧. وفي يوم ١٩ اكتوبر ١٩٨٧ – «الاثنين الاسود» – خسر سوق الأسهم ٢٢ بالمئة من قيمته خلال ٦ ساعات. وكانت صدمة اسواق الاوراق المالية تذكيراً حياً على المجازفات التي تركبها حين تشتري أسهماً. ومع ذلك، فان هناك ٣٥ مليون امريكي يمتلكون أسهماً، ٣ ملايين منهم دخلهم أقل من عشرة الاف دولار. جزء صغير من الأسهم تمتلكه أسر متدنية الدخل، لكن حقيقة استعداد هذا العدد الكبير من الناس لاستثمار ثراواتهم بهذه الطريقة يشهد على اغراءات توقع الربح من ملكية الأسهم.

الى اين ينتهي كل ذلك؟ هل هناك كرة سحرية يمكن أن تخبرنا مسبقاً عن حركة أسعار الأسهم؟ هذا هو موضوع النظرية الحديثة في التمويل.

نظرية السوق الكفء

درس اساتذة الاقتصاد والمال مطولاً الأسعار في اسواق المضاربات، مثل الاسواق المالية، واسواق بعض السلع، كالذرة مثلاً. وقد أثار ما توصلوا اليه الكثير من الخلافات، حتى أنه

أغضب بعض المحللين الماليين. ومع ذلك، فإن هذا مجال أيدت فيه الحقائق النظريات الى حدّ كبير.

تتجمع النظريات الحديثة في الاقتصاد والمتعلقة باسعار الاسهم تحت عنوان هو **نظرية السوق الكفء**[1] (- **efficient market theory**). وإحدى طرق التعبير عن النظرية الاساسية هي القول:«لا يمكنك أن تحزر توجهات السوق».

سوف نرى بعد قليل سبب صحة هذا القول. أولاً، سنأخذ في الاعتبار أسسه الواقعية. كان هناك العديد من الدراسات جرت خلال السنوات الماضية حول أحكام ومعادلات كسب المال. ومن القواعد الدارجة «إشترِ بعد يومين من ارتفاع السعر» او «إشترِ حين تكون الأخبار سيئة، وبع حين تكون الاخبار جيدة». وهناك دراسة قديمة قام بها الفرد كاويلز بحثت في توصيات وسطاء الأسهم. الذي تفحص مدى حسن أداء مختلف الوسطاء بالنظر الى عائد الأسهم التي اختاروها (بالدولار من اجمالي الدخل مقابل كل دولار استثمر). ووجد أن خيارات الوسطاء في المتوسط لم تكن أفضل من خيار عشوائي لمحفظة (او مجموعة) من الأسهم.

قادت هذه الملاحظة الى نظرية لوحة رمي السهام (dart - board theory) في اختيار الأسهم: يمكنك رمي سهم على صحيفة «وول ستريت جورنال» كطريقة لاختيار الأسهم. وثمة طريقة أفضل ، إشترِ القليل من كل شيء في السوق، فيكون لديك تشكيلة من الأسهم في محفظتك. وسوف يتركك ذلك، على الاغلب، أفضل حالاً من أبناء عمك الذين اتبعوا نصحية وسيطهم في السوق المالي. لماذا؟ لأنهم على الأغلب سيضطرون الى دفع عمولة أكبر للوسيط، في حين أن أسهمهم لن تعطي، كمعدل، أكثر مما تعطي أسهمك.

تأكدت هذه النظرة القاتمة في المئات من الدراسات خلال العقود الاربعة الماضية. والدرس الذي تعلمنا إياه ليس أنك لن تصبح غنياً قط باتباعك قاعدة او معادلة في شراء الأسهم، بل أن مثل هذه القواعد لا يمكن أن تتفوق، بشكل عام، على تشكيل محفظة أسهمك واختيارها بشكل عشوائي.

الأساس المنطقي لوجهة نظر السوق الكفء

قضى المنظرون الماليون سنوات عديدة في دراسة اسواق الأسهم والسندات لفهم السبب في صحة نظرية لوحة رمي السهام. لماذا تستبعد الأسواق المالية التي تعمل بشكل جيد حدوث زيادة مستمرة في الارباح؟ نظرية الأسواق الكفؤة توضح ذلك.

السوق الكفء (**efficient market**) هو السوق الذي يفهم المتعاملون فيه جميع المعلومات الجديدة بسرعة ، وتدمج هذه المعلومات على الفور في أسعار السوق. مثال ذلك، افرض أن «شركة ليزي تي للنفط» قد اكتشفت للتو نفطاً في خليج الاسكا. وتم الاعلان عن هذا الحدث الساعة ١١,٣٠ من صباح يوم الثلاثاء. فمتى سترتفع أسعار أسهم «شركة ليزي تي»؟ تقول نظرية السوق الكفء أن هذه الاخبار ستدمج في الأسعار على الفور. وسوف يكون رد فعل المتعاملين في السوق فورياً، ويزاودوا على سعر سهم «ليزي تي» بمبلغ مناسب. باختصار، في كل لحظة يستوعب السوق ويدمج في أسعار الأسهم او الذرة او أسعار المضاربة الأخرى المعلومات المتاحة.

يعني ما تقدم أنك إن كنت تقرأ عن صقيع شديد في فلوريدا على مائدة الافطار، فلن تستطيع إثراء نفسك بشراء عصير البرتقال المجمد خلال فترة استراحة الغداء لاستلامه مستقبلاً : فاسعار عصير البرتقال سترتفع لحظة الإبلاغ عن الخبر، أو حتى قبل ذلك.[٢]

تنص نظرية الاسواق الكفؤة على أن أسعار السوق تشتمل على كل المعلومات المتاحة. ولا يمكن تحقيق أرباح بالنظر الى معلومات قديمة او الى أنماط تغير السعر الماضية .

المسار العشوائي

توفر وجهة النظر الخاصة بالسوق الكفء طريقة مهمة لتحليل حركات السعر في الاسواق المنظمة. وبموجب هذا المنهج، فان حركات أسعار الأسهم لابد أن تبدو غير منتظمة للغاية، مثل السير على غير هدى حين نتتبع خط السير خلال فترة من الزمن.

ويتبع السعر مساراً عشوائياً حين لايكون في الامكان التنبؤ بحركته بتاتاً. مثال ذلك، ان تقذف بقرش في الهواء، يسقط مظهراً الصورة او الكتابة. سمي الصورة «زائد ١» والكتابة «ناقص ١». ثم تتبع النتائج المترتبة عن مئة رمية. أرسمها على ورقة رسم بياني. فيكون المنحنى المرسوم هو المسار العشوائي. الآن، للمقارنة أرسم ايضاً خطاً بيانياً لحركة أسهم مايكروسوفت خلال مئة يوم، او مؤشر السعر «القياسي والضعيف ٥٠٠». لاحظ مدى الشبه بين الاشكال الثلاثة.

لماذا تبدو أسعار المضاربة مثل مسار عشوائي؟ بعد طول تفكير، توصل علماء الاقتصاد الى الحقائق التالية: في السوق الكفء يتم دمج جميع الامور التي يمكن التنبؤ بها فوراً مع السعر. ولا يؤثر في أسعار الأسهم او السلع إلا وصول اخبار جديدة –

---

(١) تستخدم كلمة «كفاءة» في نظرية التمويل بشكل مختلف عن أجزاء الاقتصاد الأخرى. وتعني كلمة «كفاءة» هنا أن المعلومات قد تم استيعابها بسرعة، وليس انتاج الموارد لأكبر قدر من المخرجات.

(٢) حاول العلماء قياس تعديل السعر في الأسواق الكفؤة. وقد وجدت إحدى الدراسات أنك اذا كنت مستعداً لدفع ١٠٠ الف دولار؛ فانك لن تحقق ربحاً الا اذا اشتريت أسهماً خلال ٣٠ ثانية من الاعلان عن المعلومات الجديدة.

مثل صقيع في فلوريدا، او ثورة في روسيا، او بلاغ عن قيام الاحتياطي الفدرالي بتقييد العرض النقدي. علاوة على ذلك، يجب ان تكون الاخبار عشوائية او لايمكن التنبؤ بها (لانه بخلاف ذلك سيكون من الممكن التنبؤ بها ولا تكون في الحقيقة اخباراً).

باختصار : تفسر نظرية السوق الكفء السبب في أن حركة أسعار الأسهم تبدو غير منتظمة تماماً. فالاسعار تتجاوب مع الاخبار والمفاجآت. لكن المفاجآت هي أحداث لا يمكن التنبؤ بها - مثل معرفة الوجه الذي سيسقط عليه قرش يقذف في الهواء، او التنبؤ بحدوث عاصفة مطرية الشهر المقبل - والتي يمكن أن تتحرك في أي اتجاه. ونظراً لأن أسعار الأسهم تتحرك رداً على أحداث غير منتظمة، فإن أسعار الأسهم ذاتها تتحرك بشكل غير منتظم مثل مسار عشوائي.

اعتراضات

اربعة اعتراضات رئيسية على وجهة نظر السوق الكفء.

١ - إفرض أن الجميع قد تقبلوا فلسفة السوق الكفء وتوقفوا عن محاولة استيعاب المعلومات بسرعة، اذا افترض كل شخص ان أسعار الأسهم مقّيمة بشكل صحيح، هل تتوقف تلك الأسعار عن أن تكون دقيقة ؟

هذا سؤال جيد، لكن من غير المحتمل أن يتوقف الجميع عن ذلك. الواقع، إنه في اللحظة التي يتوقف فيها عدد كبير من الناس، عن التطلع قدماً، يتوقف السوق عن أن يكون كفوءاً. ويصبح في وسعنا عندها تحقيق ارباح بالاستعانة بمعلومات قديمة. لذلك فإن السوق الكفء هو حالة توازن مستقرة تضبط نفسها بنفسها.

٢ - بعض الناس أسرع وأذكى من البعض الآخر. ولدى البعض الكثير من النقود لانفاقها على شراء المعلومات لتضييق الترجيحات لمستقبل غير واضح. أليس من المعقول أن يحقق هؤلاء أرباحاً أكبر؟

هناك الكثيرون من أمثال هؤلاء يتنافسون ضد بعضهم البعض. فعائلة روكفلر يمكنها شراء أفضل مستشار مالي موجود. لكن في وسع صناديق التقاعد، ومديرو أموال الوقف الخاص بالجامعات، وغيرهم كثيرين، فعل ذلك ايضاً. فالمنافسة توفر إبراز الكفاءة وتوازنها وتضمن حداً أدنى من الارباح.

علاوة على ذلك، توحي نظرية كفاءة السوق، بأن قلة من الناس ممن يمتلكون حساً ومهارة متميزتين، سيكسبوا على الدوام عوائد أكبر على مهارتهم - كما هو الحال بالضبط مع لاعبي الكرة العظام او اصحاب الأصوات المتميزة.

٣ - علماء الاقتصاد الذين ينظرون في السجل التاريخي لحركة الأسهم يسألون ما اذا كان من المعقول الاعتقاد بأن التحركات الحادة لأسعار الأسهم هي انعكاس لمعلومات جديدة. خذ مثلاً الهبوط الحاد في السوق المالي من ١٥ تشرين الأول الى ١٩ منه عام ١٩٨٧. فوجهة النظر الخاصة بالسوق الكفء قد تؤكد أن سبب الهبوط هو أحداث اقتصادية خفضت القيمة المتوقعة لمكاسب الشركات المساهمة. فما هي هذه الاحداث؟ علق عليها عالم الاقتصاد جيمس توبن من جامعة يال والحائز على جائزة نوبل بالقول، «ليس هناك عوامل منظورة يمكنها إحداث اختلاف بمقدار ٣٠ بالمئة في أسعار الأسهم [الاختلاف في الأسعار خلال الاربعة ايام المذكورة]». وقد وقف منظرو السوق الكفء صامتين امام هذا النقد.

٤ - أخيراً، يمكن تطبيق وجهة نظر السوق الكفء على أسهم مفردة وليس بالضرورة على السوق كله. وجد بعض علماء الاقتصاد دليلاً على تأرجح طويل وإنعكاس ذاتي في أسعار الأسهم. ويعتقد آخرون أن هذا التأرجح يعكس تغيراً في المزاج العام للاوساط المالية. فقد يكون التأرجح طويل المدى هو السبب في الطفرة النفسية خلال عقد العشرينات وعقد الثمانينات، او عقلية الكساد خلال عقد الثلاثينات.

دعونا نقلْ أننا نصدق أن السوق المالي كله كان عالياً جداً عام ١٩٩٤، او منخفضاً جداً عام ١٩٣١. فما الذي يمكننا فعله؟ ليس في وسعنا بشكل فردي أن نشتري او نبيع ما يكفي من الأسهم للتغلب على المزاج القومي برمته. لذلك، ومن منظور الاقتصاد الكلي، يمكن لأسواق المضاربات أن تظهر موجات من التشاؤم، او التفاؤل من دون وجود قوى اقتصادية تتحرك لتصحيح تلك التأرجحات في المزاج.

الاستراتيجيات المالية

ماهي الدورس المستقاة من العديد من الدراسات حول سلوك الأسواق المالية والمستشارين الماليين؟

- كن شكاكاً في المناهج التي تدعي أنها وجدت الطريق السريع للنجاح. فانت لا يمكنك أن تصبح غنياً بقراءة طالعك (رغم انه من الامور التي لا تصدق، أن بعض المستشارين الماليين يدخلون علم التنجيم في نصح زبائنهم). الحدس لا يفيد في شيء على المدى الطويل.
- أفضل العقول في وول ستريت لا يمكنها، في المتوسط، التغلب على المعدلات (دو جونز، والقياسي والضعيف الخ.) ولا غرابة في ذلك. فرغم أن مديري الأموال الضخمة لديهم كل ما يلزم من مال لأي نوع من انواع البحث والتنقيب، فإنهم جميعاً يتنافسون ضد بعضهم البعض.

● المستثمرون الذين يريدون الحصول على مردود جيد مع مواجهة ادنى حدّ ممكن من المجازفة يشترون محفظة تضم تشكيلة واسعة من الأسهم العامة. وقد يشتروا «صندوقاً قياسياً للأسهم» (index fund)، (هو عبارة عن محفظة ثابتة من الأسهم مع حدّ ادنى من رسوم الادارة والسمسرة). ويمكن دمج ذلك مع شراء بعض السندات المنوعة، او فتح حساب توفير. والأغلب أن تحقق هذه الاستراتيجية، على المدى الطويل، مردوداً يزيد على معدلات التضخم بمقدار بضع نقاط مئوية في السنة.

● يمكن للمستثمرين ايضاً زيادة المردود المتوقع اذا كانوا على استعداد لتحمل مجازفة أكبر. فبعض الأسهم هي بحكم تكوينها أشد مجازفة من البعض الآخر. فالاستثمار في أسهم كثيرة التقلب، أي الأسهم التي تنخفض وترتفع بمعدلات أكبر نسبياً من باقي السوق ككل، وفي أسهم الشركات الصغيرة، يمكّن المستثمرين من تحقيق ربح كبير. لكن ليحذر المشترون: فحين يهبط السوق سوف تعانون من خسائر أسوأ من المعدل العام في الأسهم الأشد مجازفة.

ان كنت مازلت راغباً في تجربة حظك في السوق المالي، بعد قراءة كل ما تقدم، فلا تتردد. لكن احفظ هذا التحذير من أحد اعظم رجال المال الامريكيين. بيرينارد باروش:

اذا كنت مستعداً للتخلي عن كل شيء آخر – ودراسة كل تاريخ السوق وخلفيته وجميع الشركات الرئيسية المدرجة وإسمها على لوحة التداول في السوق، بالدقة ذاتها التي يدرس فيها طالب الطب علم التشريح – إن كنت مستعداً لفعل ذلك، وكان لديك علاوة على ما تقدم اعصاب باردة، كأعصاب مقامر محترف، وحاسة سادسة من نوع حاسة اصحاب الرؤى، وشجاعة أسد، فإن لديك طيف من حظ..

ملخص الملحق

١ – الأسواق المالية، أهمها سوق نيويورك للاوراق المالية، وهي أماكن تباع فيها وتشترى حقوق ملكية أكبر الشركات. تاريخ أسعار الأسهم مليء بالتقلبات العنيفة، مثل الانهيار في العام ١٩٢٩. ويمكن تتبع التوجهات العامة باستخدام الارقام القياسية لأسعار الأسهم، مثل مؤشر «القياسي والضعيف ٥٠٠»، او معدل «داو جونز الصناعي» المعروف.

٢ – تركز النظريات الاقتصادية الخاصة بأسعار الأسهم، بشكل عام، على دور الاسواق الكفؤة. السوق الكفء هو ذاك الذي يستوعب فيه المضاربون جميع المعلومات بسرعة، وتدمج فوراً في أسعار السوق. في الأسواق الكفؤة لا توجد أرباح سهلة، والنظر الى أخبار الأمس او أنماط الأسعار الماضية او الانتخابات، او الدورات الاقتصادية يساعد على التنبؤ بحركة الأسعار المستقبلية.

٣ – لذا، تتجاوب الأسعار في الاسواق الكفؤة مع المفاجآت. وحيث أن المفاجآت هي بطبيعتها عشوائية، فإن أسعار الأسهم وأسعار المضاربة الأخرى تتحرك بشكل غير منتظم، مثل المشي العشوائي على غير هدى

مفاهيم للمراجعة

- الأسهم العامة (أسهم الشركات المساهمة)
- «القياسي والضعيف ٥٠٠» S & P 500
- السوق الكفء
- المسار العشوائي لأسعار الأسهم
- الصندوق القياسي للأسهم
- الاخبار الجديد، والمعلومات القديمة وأسعار المضاربات

اسئلة للمناقشة

١– وفقاً لنظرية السوق الكفء، ما هو تأثير الأحداث التالية على أسعار أسهم شركة جنرال موتورز؟

أ – إعلان مفاجئ بان الحكومة سترفع الضرائب المفروضة على الشركات المساهمة ابتداء من أول تموز

ب – زيادة على معدلات الضريبة في الأول من تموز، بعد ٦ اشهر من اقرار الكونجرس التشريعات اللازمة.

جـ – إعلان، لم يتوقعه الخبراء، بان الولايات المتحدة ستفرض نظام الحصص، الكوتا، على استيراد السيارات اليابانية

في العام القادم

د - البدء بتنفيذ البند جـ السابق واصدار القواعد التنظيمية الخاصة في كانون الاول.

٢ - علق أحد علماء الاقتصاد على الهبوط الحاد في أسعار الأسهم خلال تشرين الاول ١٩٨٧ على النحو التالي: «لم تكن هناك أية أحداث خلال الايام القليلة الماضية يمكن أن تفسر بشكل عقلاني سُعار البيع خلال «اكتوبر الاسود»، فالاخبار المتعلقة بالتضخم، او الميزان التجاري، او عجز الموازنة، او الأحداث في الخليج العربي لا يمكن ان يعزى لها سوى بضع عشرات من النقاط، من أصل الهبوط البالغ ٥٠٩ نقاط حسب مقياس داو جونز». اشرح كيف ترتبط هذه الفقرة بفرضيات السوق الكفء. اذا كنت تتفق مع ما تقوله هذه الفقرة، ما الذي تستنتجه حول صحة تلك الفرضية؟

٣ - إقذف بقرش في الهواء ١٠٠ مرة. عدّ عدد المرات التي يسقط فيها مظهراً الصورة على انها «زائد ١»، وعدد المرات التي يسقط فيها مظهراً الكتابة على أنها «ناقص ١». سجل النتائج المتتالية للمجموع. ثم ارسمها على ورقة رسم بياني. فيكون لديك مسار عشوائي. [الذين لديهم مدخل الى حاسوب يمكنهم القيام بذلك باستخدام برنامج حاسوب، ومولد رقم عشوائي، وراسم خطوط بيانية (plotter)].

بعد ذلك، تتبع سعر إغلاق أسهم شركتك المفضلة لمدة عدة اسابيع (او احصل عليها من النسخ القديمة لإحدى الصحف). عيّن السعر في كل يوم. هل ترى أي فرق في نمط التغيير؟ الا يبدو الشكلان مثل مسار عشوائي.

الفصل ٢٧

البنوك المركزية والسياسة النقدية

هناك ثلاثة اختراعات مهمة منذ بدء الخليقة: النار، والعجلات، والبنوك المركزية.

ويل روجرز

كما ينظم القلب تدفق الدم إلى مختلف أجزاء الجسم، كذلك ينظم «نظام الاحتياطي الفدرالي» ضخ النقود عبر شرايين الحياة الاقتصادية. ويسيطر الاحتياطي الفدرالي، الذي هو بنك الولايات المتحدة المركزي، على موارد البنوك من الاحتياطي، ويحدد بالتالي مستوى اسعار الفائدة قصيرة الأجل. ولدى كل دولة حديثة بنك مركزي مسؤول عن إدارة شؤونها النقدية.

أهداف الاحتياطي الفدرالي هي التنمية المطردة للناتج القومي وخفض البطالة. وعدوه اللدود هو التضخم. فإذا كان الطلب الإجمالي زائداً، وأخذت الأسعار في الارتفاع، فقد يخفض الاحتياطي الفدرالي نمو العرض النقدي. وسوف يعمل ذلك على كبح الاقتصاد ويخفض من ضغوط الأسعار. وإذا كان الاقتصاد بطيئاً والاعمال فاترة، يمكن للفدرالي أن يدرس زيادة العرض النقدي. وهذا سيعطي دفعة للطلب الإجمالي ويخفض البطالة. وسوف يساعدك هذا الفصل على فهم الدور المركزي الذي يلعبه الاحتياطي الفدرالي في اقتصاد الولايات المتحدة.

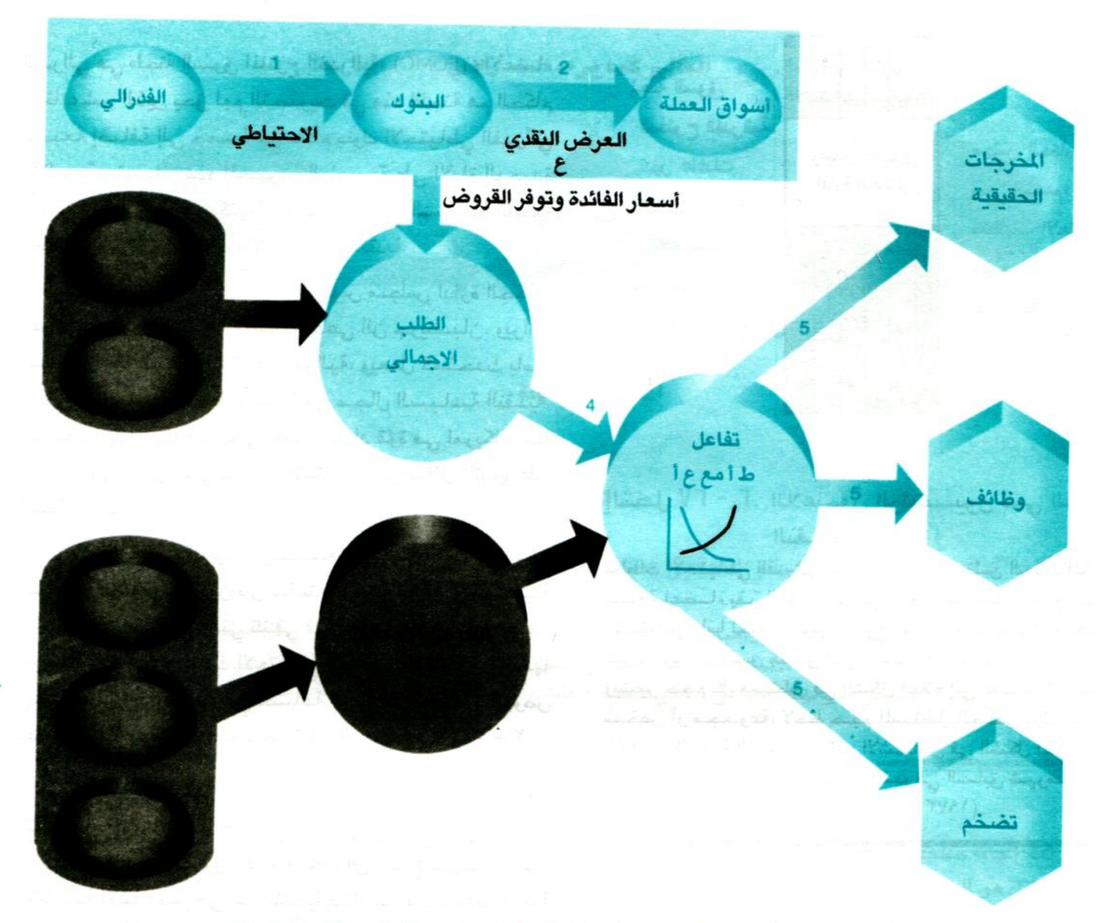
أ البنوك المركزية ونظام الاحتياطي الفدرالي

نظام الاحتياطي الفدرالي

يبين الشكل ٢٧ – ١ دور الاعمال المصرفية المركزية في الاقتصاد ويرسم علاقة تلك الأعمال بالبنوك، وأسواق رأس المال، وأسعار الفائدة. وسوف نحلل في هذا الجزء كيف يستخدم الفدرالي أدواته – الاحتياطيات المصرفية، وسعر الخصم، وغيرها من الادوات – لتحديد العرض النقدي.

بنية الاحتياطي الفدرالي

لمحة تاريخية. ابتليت الولايات المتحدة خلال القرن التاسع عشر بذعر البنوك. الذي يحدث حين يحاول الناس فجأة تحويل ودائعهم المصرفية الى نقود (راجع المثال عن ذعر البنوك في الفصل السابق). وحين يصلون إلى البنك يجدون أنه لا يمتلك موارد كافية من النقد، لأن عرض النقد محدود وهو أقل من المبالغ المودعة في البنك. ويتبع ذلك انهيار وتراجع اقتصادي. وبعد الذعر الحاد الذي حدث عام ١٩٠٧، أدى الاضطراب والجدل إلى إقامة نظام الاحتياطي الفدرالي في العام ١٩١٣. وكان الهدف الاول للبنك المركزي الجديد هو أن يقوم بدور «المقرض الأخير»، والذي يعني ان يشيع البنك المركزي الاستقرار في النظام المصرفي كله، عن طريق إقراض المال إلى البنوك حين يقصّر ما



الشكل ٢٧ - ١. منظر شامل للطريقة التي تؤثر فيها السياسة النقدية على المخرجات والتضخم.

يبين هذا الرسم بيانياً الخطوات التي يؤثر من خلالها الاحتياطي الفدرالي في النشاط الاقتصادي.
(١) هو تغيير في الاحتياطي يؤدي إلى (٢)، تغيير في ع؛ يؤدي إلى (٣)، تغييرات في أسعار الفائدة وشروط الأئتمان. في (٤) تغير ط أ تجاوباً مع الاستثمار وغير ذلك من طرق الانفاق الحساسة للفائدة. في (٥) تبع ذلك تغيرات في المخرجات، والعمالة، والتضخم.
على أية حال، تذكر أن السياسة النقدية ليست المؤثر الوحيد: حيث تتدخل السياسة المالية بشكل حاسم في الخطوة ٤، وتغذي دائرة الطلب الاجمالي

لديها من احتياطي. أضف إلى ذلك، عهد إلى الاحتياطي الفدرالي مسؤولية ادارة العرض النقدي في الدولة.

وكما هو قائم حالياً، يضم نظام الاحتياطي الفدرالي ١٢ بنكا إقليمياً للاحتياطي الفدرالي، موجودة في نيويورك، وشيكاغو، وريتشموند، ودالاس، وسان فرانسيسكو، ومدن رئيسية اخرى. وقد صممت البنية الاقليمية في عهد حزب الشعب الامريكي لضمان أن يكون للمناطق المختلفة صوت في المسائل المصرفية وتجنب تعاظم تمركز سلطة الأعمال المصرفية في واشنطن وحدها أو في أيدي مصرفيين من المؤسسة الشرقية. ويقوم كل بنك للاحتياطي الفدرالي اليوم، بإدارة الأعمال المصرفية ويشرف على البنوك في منطقته.

من المسؤول؟ «مجلس حُكّام» نظام الاحتياطي الفدرالي هو قلب الاحتياطي الفدرالي، والذي يتكون من سبعة أعضاء، يختارهم رئيس الولايات المتحدة، ويوافق عليهم مجلس الشيوخ كي يخدموا لفترات متداخلة مدتها ١٤ عاماً. وأعضاء المجلس هم بصورة عامة من المصرفيين، أو الاقتصاديين يعملون بدوام كامل في وظيفتهم هذه.

والهيئة المنوط بها صنع القرارات في نظام الاحتياطي



الشكل ٢٧ - ٢. اللاعبون الرئيسيون في السياسة النقدية

سلطات الاحتياطي الفدرالي مناطة بهيئتين. مجلس الحكام المكون من سبعة اعضاء يقرّ التغييرات في سعر الخصم، ويضع متطلبات الاحتياطي. أما لجنة السوق المفتوح الفدرالية فتدير وضع احتياطي البنوك. ويرأس رئيس مجلس إدارة الحكام الهيئتان.
ويشير حجم كل مستطيل في الشكل أعلاه إلى السلطة النسبية لكل شخص أو مجموعة، لاحظ حجم المستطيل الخاص برئيس مجلس الادارة. والاهمية النسبية لمختلف الاشخاص في الشكل أعلاه وضعت على أساس دراسة قام بها حاكم الفدرالي السابق شيرمان مايسل عنوانها «إدارة الدولار» (نورتون، نيويورك، ١٩٧٣).

الفدرالي هي «لجنة السوق المفتوح الفدرالية» (FOMC) والأعضاء الاثنا عشر الذين يحق لهم التصويت في هذه اللجنة هم الحكام السبعة إضافة إلى خمسة من حكام بنوك الاحتياطي الفدرالي الاقليمية. وتسيطر هذه المجموعة الرئيسية على الأداة الوحيدة والبالغة الأهمية، والتي كثيراً ما تستخدم في السياسة النقدية الحديثة وهي تزويد البنوك بالاحتياطيات النقدية .

على قمة النظام كله يجلس «رئيس مجلس ادارة الحكّام» وهو في الوقت الحاضر اقتصادي يدعى ألن جرينسبان. ويرأس المجلس ولجنة السوق المفتوح الفدرالية، ويعمل كمتحدث باسم الفدرالي ويمارس سلطات واسعة في مجال السياسة النقدية. وغالباً ما يقال عنه أنه «ثاني أكثر الأفراد قوة في امريكا»، مما يعكس مدى تأثيره على مجمل الاقتصاد من خلال تأثيره على السياسة النقدية.

على الرغم من البنية الرسمية المشتتة للفدرالي، فإن المراقبين المطلعين يعتقدون بأن سلطته مركزية للغاية. وتعمل هيئة الاحتياطي الفدرالي، التي تلتقي في اجتماعات يشارك فيها الرؤساء الاثنا عشر لبنوك الاحتياطي الفدرالي الإقليمي، ويرأسها رئيس مجلس إدارة الفدرالي لصياغة السياسة النقدية، والنهوض بها. وقد بينا بنية نظام الاحتياطي الفدرالي في الشكل ٢٧ - ٢.

استقلال؟ عند التمعن في بنية الاحتياطي الفدرالي قد يتساءل المرء، ضمن أي فرع من فروع الحكم الثلاثة يقع الفدرالي؟ الجواب هو، «لا يقع تحت أي فرع منها. البنوك الاقليمية الاثنا عشر هي من الناحية القانونية بنوك خاصة. أما من الناحية الفعلية، فإن الفدرالي ككل يتصرف وكأنه وكالة حكومية مستقلة».

رغم أن نظام الاحتياطي الفدرالي هو من الناحية الاسمية مؤسسة تمتلكها البنوك التجارية الأعضاء فيه، فإن الاحتياطي الفدرالي هو من الناحية العملية وكالة عامة. وهو مسؤول مباشرة أمام الكونجرس، ويتجاوب مع نصائح الرئيس الامريكي. وعند نشوء أي تعارض ما بين تحقيقه لأرباح، أو العمل للصالح العام، فانه لا يحيد مطلقاً عن العمل للصالح العام. والفدرالي مخول بطبع أوراق النقد، التي يحتفظ في مقابلها بأوراق مالية حكومية مقابل فائدة. ومن خلال هذا النشاط يجني الفدرالي بلايين الدولارات من الأرباح كل سنة. لكنه، وكي يعكس رسالته العامة، فإن أرباحه تذهب إلى حكومة الولايات المتحدة.

الاحتياطي الفدرالي هو قبل كل شيء، وكالة مستقلة. ومع أنه يستمع باهتمام لنصائح الرئيس والكونجرس الامريكيين، وحتى للمكلفين بالإشراف على الإنتخابات، فإن أعضاء مجلس الحكّام ولجنة السوق المفتوح الفدرالية يقررون، في نهاية الأمر، السياسة النقدية، وفقاً لوجهات نظرهم بالنسبة للمصالح الاقتصادية القومية. ونتيجة لذلك، فإن الفدرالي يصتطدم في بعض الاحيان مع السلطة التنفيذية. وقد انتقدت إدارات كل من الرؤساء روزفلت، وجونسون، وكارتر، وريغان، وبوش، بين الحين والآخر سياسة الفدرالي، الذي استمع إلى تلك الانتقادات بكياسة لكنه اختار، بشكل عام، السياسة التي اعتقد أنها الأفضل للبلاد.

يجادل الناس، بين الحين والآخر، أن الفدرالي يبالغ في استقلاليته. حيث يتساءل النقاد «كيف يمكن لبلد ديمقراطي أن يسمح لمجموعة من المصرفيين من القطاع الخاص بالسيطرة على السياسة النقدية؟» ويسألون، من أعطى الاحتياطي الفدرالي سلطة رفع أسعار الفائدة الى ٢٠ بالمئة في العام ١٩٨٠؟ وهل كان من المصلحة العامة أن يقوم الفدرالي برفع سعر الفائدة ويخنق التوسع في أوائل العام ١٩٩٤؟ أليس من الواجب أن يضع السياسة النقدية ممثلون منتخبون في الكونجرس أو أشخاص من السلطة التنفيذية ؟



P 541

الشكل ٢٧ - ٣. في حين يسعى الفدرالي لتحقيق غايات نهائية مثل استقرار الأسعار، فإن عملياته قصيرة المدى تركز على أهداف وسيطة

لتحديد السياسة النقدية، يستخدم الفدرالي بشكل مباشر الأدوات أو متغيرات السياسة التي يسيطر عليها (مثل عمليات السوق المفتوح، وسعر الخصم، ومتطلبات الاحتياطي). وتساعد هذه الأدوات في تحديد احتياطي البنوك، العرض النقدي، وأسعار الفائدة (وهي الاهداف الوسيطة للسياسة النقدية). في النهاية، يشارك الفدرالي بسياسته المالية في السعي لتحقيق الغايات الرئيسية في التنمية السريعة، وخفض البطالة، والعمل على استقرار الأسعار.

ليس ثمة إجابة صحيحة على هذه الاسئلة. من جهة، البنك المركزي المستقل هو الحارس على قيمة عملة الدولة، وأفضل حامٍ لها ضد تفشي التضخم. إضافة إلى ذلك، فإن الاستقلال يضمن عدم انحراف السياسة النقدية لغاياتٍ سياسية متحيزة؛ فاستقلال الفدرالي يتيح له مجال اتباع سياسات لاتحظى بدعم جماهيري كبير، مثل محاربة التضخم، فأعضاء السلطات المنتخبة لن يضحوا بمناصبهم من أجل ازدهار اقتصادي بعيد المدى. وقد بينت الدراسات التاريخية أن الدول التي لديها بنوك مركزية مستقلة، هي عادة، أكثر نجاحاً في إبقاء معدلات التضخم منخفضة، من الدول التي تخضع بنوكها المركزية لسلطة مسؤولين منتخبين.

في الوقت نفسه، فإن المسؤولين عن الادارة النقدية في الفدرالي بعيدون جداً عن العملية السياسية، لذلك قد يفقدون اتصالهم بواقع البلد الاقتصادي والاجتماعي، فأعضاء الكونجرس مجبرين، وبشكل روتيني، على مواجهة عمال صناعة السيارات العاطلين عن العمل، والمزارعين المفلسين (وهي جماعات نادراً ما نراها في مبنى الاحتياطي الفدرالي في واشنطن).

يمكننا اختصار هيكل نظام الاحتياطي الفدرالي على النحو التالي:

تشكل هيئة الاحتياطي الفدرالي في واشنطن، مع بنوك الاحتياطي الفدرالي الاثني عشر، البنك المركزي الامريكي. ولدى كل دولة حديثة بنك مركزي. والمهمة الاساسية للبنك المركزي هي السيطرة على العرض النقدي وشروط الأئتمان.

نظرة على عمليات الفدرالي

كيف يستطيع الفدرالي فعلياً إدارة العرض النقدي؟ للإجابة على هذا السؤال، من المفيد أن نبدأ بإلقاء نظرة على العالم كما يراه الفدرالي. يبين الشكل ٢٧ – ٣ المراحل المختلفة لعمليات الاحتياطي الفدرالي. توجد تحت تصرف الاحتياطي الفدرالي أدوات سياسية عدة. ويمكن لهذه الادوات أن تؤثر في أهداف وسيطة معينة (مثل الاحتياطي، والعرض النقدي، وأسعار الفائدة). وهذه الأهداف مخصصة للمساعدة في تحقيق الغايات النهائية للاقتصاد السليم (وهي تضخم منخفض، وتنمية سريعة للمخرجات، وبطالة منخفضة). ومن المهم إبقاء هذه المجموعات (أدوات السياسة، والأهداف الوسيطة، والغايات النهائية) متميزة عن بعضها البعض بوضوح في تحليلاتنا.

والادوات الرئيسية الثلاث للسياسة النقدية هي:

الميزانية العامة الموحدة لاثني غشر بنكاً للاحتياطي الفدرالي، ١٩٩٤

(بلايين الدولارات)

الموجـودات		المطلوبات والقيمة الصافية	
الاوراق المالية لحكومة الولايات المتحدة	$ ٣٤٠ر٣		
قـروض وقبـولات	٥ر١	إصدارات الاحتياطي الفدرالي	٣٤٤ر٥
موجـودات اخرى متفـرقة	٥٨ر٩	الودائــع :	
		إحتيـاطي مصرفي	**٣٨ر٧**
		خزينة الولايات المتحدة	٤ر٤
		مطلوبات متفرقــة	١٦ر٧
المجمـوع	**٤٠٤ر٣**	المجمـوع	**٤٠٤ر٣**

الجدول ٢٧ - ١ . إصدارات الاحتياطي الفدرالي من العملة القانونية والودائع هي ما يقوم عليه العرض النقدي.
عن طريق السيطرة على الأصول الكاسبة (القروض والاوراق المالية الحكومية)، يسيطر الفدرالي على المطلوبات (الودائع واصدارات الاحتياطي الفدرالي). وهي تحدد العرض النقدي في الاقتصاد (العملة، والودائع تحت الطلب، و «ع١»)، تؤثر بالتالي على «أ ن م»، والبطالة، والتضخم. (المصدر: نشرة الاحتياطي الفدرالي، حزيران ١٩٩٤.)

- **عمليات السوق المفتوح -** بيع وشراء سندات الحكومة.
- **سياسة سعر الخصم -** وضع سعر الفائدة، الذي يدعى «سعر الخصم»، يمكن للبنوك الأعضاء بموجبها اقتراض أموال إحتياطية من الفدرالي.
- **سياسة متطلبات الاحتياطي** تغيير متطلبات نسبة الاحتياطي الإجباري على الودائع التي لدى البنوك وغيرها من المؤسسات المالية.

عند إدارة الاحتياطي الفدرالي للنقود، يتوجب عليه مراقبة مجموعة من المتغيرات تعرف باسم «الأهداف الوسيطة». وهي متغيرات اقتصادية وليست أدوات سياسية في يد الفدرالي ولا هي غايات حقيقية لتلك السياسات، لكنها تقع في مكان وسط يربط ما بين الأدوات وتحقيق الأهداف. فإذا أراد الفدرالي التأثير على غاياته النهائية، فإنه يبدأ بتغيير إحدى أدواته. وهذا التغيير يؤثر في متغير وسيط مثل أسعار الفائدة، وشروط الأئتمان، أو العرض النقدي. وكما أن طبيباً يهتم بصحة مريضه فيراقب النبض وضغط الدم، كذلك، فإن الاحتياطي الفدرالي يراقب عن كثب أهدافه الوسيطة.

الميزانية العامة لبنوك الاحتياطي الفدرالي

قبل تحليل الطريقة التي يحدد فيها الفدرالي العرض النقدي، علينا أن نشرح الميزانية العامة الموحدة لنظام الاحتياطي الفدرالي المبينة في الجدول ٢٧ - ١. تشكل الأوراق المالية لحكومة الولايات المتحدة (مثل السندات) معظم موجودات الفدرالي. أما البنود الصغيرة، مثل القروض والقبولات، فهي أساساً قروض او سُلف مقدمة للبنوك التجارية. وسعر الفائدة، او «الخصم»، الذي يفرضه الفدرالي على البنوك مقابل تلك القروض يدعى سعر الخصم، وهو أداة أخرى من أدوات الفدرالي.

وتشمل المطلوبات والقيمة الصافية البنود المعتادة (وهي غير مبينّة هنا) والبندان الفريدان هما النقد والاحتياطي. إصدارات الاحتياطي الفدرالي هي المطلوبات الرئيسية في موازنة الفدرالي، وهي العملة الورقية التي نستخدمها في تعاملاتنا اليومية.

وما يحظي بأهمية حيوية، الإحتياطات المصرفية، أو الأرصدة التي تحفظها البنوك التجارية كوديعة لدى بنوك الاحتياطي الفدرالي، وتظهر كمطلوبات في ميزانية الفدرالي. وتشكل هذه المبالغ مع ما يحتفظ به البنك في خزائنه، الإحتياطيات التي كنا نتحدث عنها. وهي توفر الأساس لمضاعف انشاء الودائع من قبل الجهاز المصرفي القومي.

ويمكن للفدرالي عن طريق تبديل ما بحوزته من أوراق مالية حكومية أن يغير الإحتياطيات المصرفية ويطلق بذلك سلسلة من الأحداث التي تقرر في نهاية الأمر مجمل العرض النقدي..

الميزانية العامة للاحتياطي الفدرالي
(بلايين الدولارات)

موجـودات		مطلوبـات	
أوراق مالية حكومية	– ١ $	الاحتيـاطي المصرفي	– ١ $
المجموع	– ١ $	المجمـوع	– ١ $

الجدول ٢٧ - ٢ (أ) . مبيعـات الفـدرالي في السـوق المفتوح تخفض الاحتـيـاطي لدى البنوك التجارية في البداية.

الميزانية العامة للبنوك التجارية
(بلايين الدولارات)

موجـودات		مطلوبـات	
الاحتيـاطيات	– ١ $	ودائع تحت الطلب	– ١٠ $
قروض واستثمارات	– ٩ $		
المجمـوع	–١٠ $	المجمـوع	– ١٠ $

الجدول ٢٧ - ٢ (ب) . .... وفي النهاية تخفض الودائع بنسبة ١٠ إلى ١

تبين هذه المجموعة من الجداول كيف تؤثر عمليات السوق المفتوح في الميزانية العمومية للفدرالي والميزانية العمومية للبنوك.

في الجدول ٢٧ – (أ)، باع الفدرالي أوراقاً مالية قيمتها بليون دولار. الأموال التي استخدمت لدفع ثمن هذه الأوراق كانت مودعة في الفدرالي، مما خفض إحتياطيات البنوك لدى الفدرالي بمقدار بليون دولار. وهكذا انخفض الإحتياطي المصرفي بمقدار بليون دولار نتيجة لعمليات السوق المفتوح.

ثم في الجدول ٢٧ – ٢ (ب) نرى تأثير ذلك على الميزانية العامة للبنوك. ومع نسبة احتياطي إجباري مقداره ١٠ بالمئة من الودائع، فإن الودائع تتقلص في سلسلة تشمل الجهاز المصرفي كله. وبالتالي، لابد أن تهبط الودائع بمقدار ١٠ بلايين دولار، كي يعود النظام المصرفي إلى وضع التوازن.

ضوابط السياسة النقدية

عمليات السوق المفتوح

أكثر أدوات الفدرالي فائدة هي «عمليات السوق المفتوح».

يمكن للفدرالي عن طريق بيع وشراء الأوراق المالية الحكوميـة في السـوق المفـتـوح، أن يرفع أو يخـفض الإحـتـيـاطيـات المصرفية. وما يطلق عليه عمليات السوق المفـتـوح (open - market operations) هي أكـثـر أدوات تحقيق الإستقرار أهمية لدى البنك المركزي.

تقوم لجنة السوق المفتوح الفدرالية بتقرير ما إذا كانت ستضخ المزيد من الإحتياطي للجهاز المصرفي عن طريق شراء سندات الخزينة قصيرة الاجل وسندات الخزينة الاطول أجلاً، أو ما إذا كانت ستتشدد في السياسة النقدية عن طريق بيع الأوراق المالية الحكومية.

لمعرفة كيف تغير عمليات السوق المفتوح الإحتياطيات، لنفرض أن الإحتياطي يعتقد أن رياح الاقتصاد تحمل في طياتها بعض التضخم كما حدث في بداية عام ١٩٩٤، فتعقد لجنة السوق المفتوح الفدرالية اجتماعاتها في واشنطن، وتستمع من أعضائها من علماء الاقتصاد البارزين، إلى تقاريرهم الحالية وتوقعاتهم. وقد تقرر اللجنة التالي: «دعونا نبيع ما قيمته بليون دولار من اذونات الخزينة قصيرة الأجل، لتقليص الإحتياطيات، وتقييد النقد والأئتمان». فتتم الموافقة على المبادرة بالإجماع، بتصويت حكّام واشنطن السبعة، وخمسة من رؤساء بنوك الاحتياطي الإقليمية.

لمن تبـاع هذه السندات؟ للسـوق المفـتـوح ، وهذا يشـمل المتعاملين بالسندات الحكومية، الذين يبيعونها بدورهم إلى البنوك التجارية، والشركات المساهمة الضخمة، وغيرها من المؤسسات المالية، والافراد.

يشتري المتعاملون السندات عادة بتحرير شيكات للفدرالي، مسحوبة من حساب لهم في أحد المصارف التجارية. مثلاً، إذا باع الفدرالي سندات خزينة بقيمة ١٠ آلاف دولار للسيدة سميث، فإنها تحرر شيكاً مسحوباً على «لاست بنك» في سياتل. فيقوم الفدرالي بعرض الشيك على «لاست بنك». وحين يدفع لاست بنك الشيك فإن رصيده لدى الفدرالي سينخفض بمقدار قيمة الشيك. في نهاية اليوم، سيفقد «لاست بنك» والجهاز المصرفي كله ١٠ الاف دولار من الاحتياطي الموجود لدى نظام الاحتياطي الفدرالي.

يبين الجدول ٢٧ – (أ) تأثير بيع ما قيمته بليون دولار على الميزانية العمومية للاحتياطي الفدرالي. فقد غيرت صفقة السوق المفتوح الميزانية العمومية للاحتياطي الفدرالي بأن خفضت الموجودات والمطلوبات بمقدار بليون دولار: فقد باع الفدرالي بليون دولار من السندات الحكومية، وانخفضت التزاماته بالمقدار ذاته بالضبط، بليون دولار من الاحتياطيات المصرفية.

التأثير على النقد . لفهم تأثير تغير الاحتياطي النقدي على العرض من النقود، علينا أن نأخذ في الاعتبار رد فعل البنوك. وسوف نواصل، في هذا الفصل، إستخدام التيسير الجبري، بافتراض أن البنوك تحتفظ بعشرة بالمئة من ودائعها على شكل احتياطي لدى البنك المركزي، وقد ناقشنا السبب القانوني لهذه الممارسة بتفصيل أكبر في هذا الفصل.

ما الذي يحدث للعرض النقدي؟ الاحتياطيات النقدية تنخفض بمقدار بليون دولار، وذلك يميل إلى إطلاق سلسلة من عمليات تقليص الودائع. وقد رأينا في الفصل ٢٦ كيف أن تغييراً في الاحتياطيات النقدية لدى البنك قد يقود إلى تغير مضاعف في مجمل الودائع لديه. فإذا كان الاحتياطي الاجباري ١٠ بالمئة، فإن بيع الحكومة سندات خزينة، قيمتها بليون دولار، سيتمخض عن انخفاض مقداره ١٠ بلايين دولار في العرض النقدي في المجتمع. ويبين الجدول ٢٧ – ٢ (ب) وضع البنوك النهائي بعد إطفاء بليون دولار من الاحتياطي بعمليات السوق المفتوح. في النهاية، تسببت مبيعات الفدرالي في السوق المفتوح الى تقليص العرض النقدي بمقدار ١٠ بليون دولار.

الاجراءات المتبعة

تجتمع لجنة السوق المفتوح الفدرالية ثماني مرات في السنة لإعطاء التعليمات لذراعها التنفيذي، بنك الاحتياطي الفدرالي في نيويورك. وتدرج هذه التعليمات في «توجيهات سياسة لجنة السوق المفتوح الفدرالية». وهذه التوجيهات من جزئين: تقييم عام للأوضاع الاقتصادية، ومراجعة لغايات السياسة النقدية. وكمثال على ذلك، خذ مثلاً توجيهات آب (أغسطس) ١٩٨٢. في خضم أسوأ ركود اقتصادي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، بدأت لجنة السوق المفتوح الفدرالية مراجعتها للاقتصاد كما يلي : [(١)]

> توحي المعلومات التي تمت مراجعتها في هذا اللقاء بحدوث تقدم طفيف في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي خلال الربع الحالي من السنة، إثر زيادة صغيرة نسبياً خلال الربع الثاني، في حين واصلت الأسعار، في المتوسط، الارتفاع بشكل أبطأ مما كانت عليه في عام ١٩٨١.

فما هي الغايات التي وضعها الفدرالي بالنسبة للسياسة النقدية؟ تقول التوجيهات:

> تسعى لجنة السوق المفتوح الفدرالية إلى تعزيز الاوضاع النقدية والمالية التي ستساعد على خفض التضخم، وتشجيع استئناف تنمية المخرجات على أسس ثابتة ومستمرة، والمساهمة في نمط يمكن الركون إليه من التعاملات الدولية.

الجزء الأهم من هذه الاجراءات هو إعطاء التعليمات إلى وحدات الخط الأول في الاحتياطي الفدرالي في نيويورك حول كيفية إدارة الأسواق المالية على أساس يومي. وقد تغيرت الإجراءات المتبعة مع مرور الزمن. فقبل عقد السبعينات، دأبت لجنة السوق المفتوح على إعطاء تعليمات غامضة، مثل «ترك شروط الأئتمان وأسعار الفائدة شديدة كما كانت». أو «التساهل في الأئتمان قليلاً، للمساعدة في توسع الناتج المحلي الاجمالي». ونظراً لأن الفدرالي كان يتصرف بحذر، فقد كان في بعض الأحيان بطيئاً في الرد على التغيرات في أوضاع الدورة الاقتصادية.

في أواخر عقد السبعينات، غير الاحتياطي الفدرالي من إجراءاته المتبعة فأعطى المزيد من الانتباه لحركات العرض النقدي. وقد أتُهم الفدرالي بالمساعدة على إعادة انتخاب الرئيس نيكسون في العام ١٩٧٢؛ وبعد ذلك بفترة وجيزة اتهم بالمبالغة في رد فعله على الركود الاقتصادي الحاد في الفترة ما بين ١٩٧٤ – ١٩٧٥، والسماح للبطالة بأن ترتفع بحدة. ولكبح جماع الفدرالي، طلب الكونجرس منه وضع أهداف صريحة لمعدل النمو في النقد الاجمالي الرئيسي .

ابتداءً من تشرين أول (أكتوبر) ١٩٧٩ وحتى أواخر العام ١٩٨٢، قام الاحتياطي الفدرالي بتجربة كبرى، تركزت بشكل كامل تقريباً على نمو «ع$_1$» و «ع$_2$» والاحتياطي النقدي لدى البنوك. وكان يأمل بأن تساعد استراتيجية واضحة وحاسمة تستهدف النقد الاجمالي الرئيسي على خفض معدلات التضخم السنوية التي كانت تتصاعد لمعدلات تزيد عن ١٠ بالمئة. وفيما يلي مثال على التوجيهات العملية التي اعطتها لجنة السوق المفتوح الفدرالية وتعود بتاريخها الى آب (أغسطس) ١٩٨٢:

> على المدى القصير، ستواصل اللجنة السعي، لجعل سلوك النقد الاجمالي متوافقاً مع النمو في «ع$_1$» و «ع$_2$» من حزيران (يونيو) إلى أيلول (سبتمبر) (١٩٨٢) وبمعدلات سنوية مقدارها ٥ بالمئة تقريباً و ٩ بالمئة تقريباً على التوالي.

كان الانتقال لاستهداف الاحتياطيات وعرض النقد في العام ١٩٧٩ موضع خلاف شديد. وكانت النتيجة المباشرة إنخفاض كبير في نمو العرض النقدي تبعه تشدد في السياسة النقدية. وقاد ذلك إلى زيادة سعر الفائدة في السوق لمستويات لم تعرفها البلاد منذ الحرب الأهلية. تبع ذلك بعد فترة وجيزة أعمق ركود اقتصادي تشهده البلاد منذ عقد الثلاثينات. وكانت السياسة ناجحة فعلاً في خفض التضخم إلى ما بين ٣ و ٤ بالمئة سنوياً بحلول منتصف الثمانينات.

---

(١) الاقتباسات الخاصة بلجنة السوق المفتوح الفدرالية مأخوذة من نشرة الاحتياطي الفدرالي التي تضم تقارير شهرية عن أنشطة الاحتياطي الفدرالي وغير ذلك من التطورات المالية المهمة.

على إثر صيحات الاحتجاج السياسية التي أحاطت بالركود الاقتصادي الحاد في العام ١٩٨٢، توصل الفدرالي إلى قناعة مفادها أن سياسته النقدية قد أصبحت متشددة بشكل مبالغ فيه. إضافة إلى ذلك، أصبح تعريف النقد الاجمالي مشوشاً في ذلك الحين، بسبب إضافة عدد من الأصول الجديدة (مثل الحسابات الجارية المنتجة للفائدة) الى «ع١» و «ع٢». لذلك تراجع الفدرالي عن استهدافه المتشدد للاحتياطي النقدي والنقد في خريف العام ١٩٨٢.

في العقد الذي تلى ١٩٨٢، خفض الفدرالي تدريجياً من دور النقد الاجمالي في إجراءاته المتبعة. فأزاح أولاً «ع١» من تعليماته الشهرية، ثم في العام ١٩٩٣، وجد أن «ع٢» ضعيف أيضاً. وقد ثبت أن النقد الاجمالي ليس موثوقاً تماماً للتنبؤ بحركة الطلب الاجمالي. فما الذي حل محل تلك المؤشرات؟ أشار رئيس اللجنة جرينسبان إلى أسعار الفائدة الحقيقية كهدف مفيد للسياسة، مبيناً أن أسعار الفائدة الحقيقية السلبية كانت تقود غالباً إلى تفجر التضخم.

إختيار السياسات. كيف يختار الإحتياطي الفدرالي أهدافه الخاصة بالنقود وسعر الفائدة اليوم؟ العملية محاطة بالسرّية، لكن الحسابات الأولية والمذكرات التي يقدمها حكّام الفدرالي وأطقم موظفيه تطبخ لتخرج بشيء كالتالي:

لدى موظفي الفدرالي ولجنة السوق المفتوح الفدرالية غايات معينة تتعلق بالاقتصاد الكلي، بما في ذلك أهداف خاصة بالتضخم، وسعر الصرف الاجنبي للدولار، والناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، والبطالة، والميزان التجاري. ويقوم الفدرالي بوضع توقعاته عن المتغيرات الخارجة عن سيطرته، بشكل منتظم (مثل السياسة المالية، أسعار النفط، التنمية الاقتصادية الاجنبية، وما إلى ذلك)، ثم يتنبأ بسلوك الاقتصاد مستخدماً عدداً من الفرضيات المختلفة حول السياسة النقدية.

بعد ذلك، تناقش لجنة السوق المفتوح المسار الملائم للسياسة النقدية. فإذا كان الأداء الاقتصادي مرضياً، فقد تقرر الإبقاء على أسعار الفائدة ومعدل نمو العرض النقدي حسب مستوياتها الجارية. أو، إذا اعتقدت اللجنة أن الوضع القائم يشجع التضخم، فقد تقرر التشدد في السياسة النقدية درجة. وخلافاً لذلك، إذا اعتقد الفدرالي أن الركود الاقتصادي يلوح في الأفق، فقد يضخ مزيداً من الاحتياطي النقدي في الجهاز المصرفي، مما يؤدي الى زيادة العرض النقدي وبالتالي خفض أسعار الفائدة.

ليس من السهل دائماً أن نفهم أي سلسلة من التبريرات بالضبط قد أدت إلى اتباع سياسة نقدية بعينها. ومع ذلك، فإن المؤرخين الذين محّصوا القرارات كانوا يجدون أن اهتمام الفدرالي يتركز، في نهاية الامر، على الحفاظ على سلامة مؤسساتنا المالية، ومكافحة التضخم، والدفاع عن سعر صرف الدولار، وتجنب البطالة الزائدة عن الحد [٢]

سياسة سعر الخصم: أداة ثانية

حين تكون البنوك التجارية بحاجة إلى احتياطيات، يسمح لها بالاقتراض من بنوك الاحتياطي الفدرالي، وقد أدرجت قروضهم تحت بند «قروض وقبولات» في الميزانية العامة للفدرالي في الجدول ٢٧ – ١. وسوف ندعو تلك القروض احتياطيات مُقترضة». حين تنمو الاحتياطيات المُقترضة، تكون البنوك قد اقترضت من الفدرالي، وتزيد بالتالي مجموع الاحتياطيات المصرفية (الاحتياطيات المُقترضة وغير المُقترضة). وبخلاف ذلك، فإن انخفاضاً في الاحتياطيات المُقترضة، يؤدي الى تقليص مجموع الاحتياطي المصرفي.

ورغم أن الاحتياطي المُقترض يختلط بالنقود المصرفية مثل الاحتياطي غير المُقترض الذي بحثناه في قسم من الجزء السابق، فإنه ليس أداة دقيقة تحت سيطرة الفدرالي. وهو أشبه بالمثل القديم، «يمكنك ان تسحب حصاناً الى الماء، لكنك لاتستطيع إجباره على الشرب». حيث يمكن للفدرالي أن يشجع، أو لا يشجع البنوك على الاقتراض، لكنه لايستطيع وضع مستويات دقيقة للاحتياطيات المُقترضة.

إذا اعتقد الفدرالي أن العرض النقدي ينمو ببطء شديد وبحاجة إلى دفع، فإنه لا يبعث بمندوبي مبيعات ليحث البنوك على أخذ المزيد من القروض. فقد يقوم بدلاً من ذلك بتخفيض **سعر الخصم** (**discount rate**)، الذي يمثل سعر الفائدة الذي يفرض على قروض البنوك من بنوك الاحتياطي الفدرالي الإقليمية الاثني عشر. لكن العلاقة ما بين سعر الخصم وما تقترضه البنوك ليست محددة تماماً. ففي السنوات الأخيرة، لم تلعب الاحتياطيات المُقترضة وسعر الخصم سوى دور ضئيل في السياسة النقدية [٣]

---

(٢) لتحليل دقيق للقوى السياسية والاقتصادية المؤثرة على الاحتياطي الفدرالي، انظر كتاب دونالد كيتل «القيادة في الفدرالي» (مطبعة جامعة يال، نيوهافن، كونيكتيكت، ١٩٨٦).

(٣) حين بدأ نظام الاحتياطي الفدرالي، إعتُقد أن سياسة الخصم ستكون أهم أدواته. وكانت الفكرة هي جعل البنوك تشتري كمبيالات عملائها بـ «خصم» ثم «تعيد خصمها» وتحصل على نقد جديد عند الذهاب إلى «نافذة الخصم» في الاحتياطي الفدرالي. وبهذه الطريقة، لن تنفد النقود قط من البنوك المجاورة لاقراض المزارع وقطاعات الاعمال المستحقة. لكن الأمر لم ينجح بهذه الطريقة، فلماذا؟ السبب الرئيسي هو ان آخر ما يحتاجه اقتصاد معافى هو مرونة في عرض النقد بحيث يتوسع هذا العرض تلقائياًحين تكون الاعمال جيدة، ويتقلص حين تكون سيئة. ففي ذلك تكمن تقوية مدمرة للدورات الاقتصادية والتضخم.

نوع الإيداع	نسبة الاحتياطي (٪)	المجال الذي يمكن للفدرالي التغيير فيه (٪)
حسابات جارية (تعاملات):		
إول ٥٢ مليون $	٣	لا يسمح بأي تغيير
أكثر من ٥٢ مليون $	١٠	٨ – ١٤
ودائع توفير ولآجل		
شخصية	.	
غير شخصية	.	
الاستحقاق حتى ٢/١ ١ سنة	.	٠ – ٩
الاستحقاق يزيد عن ٢/١ ١ سنة	.	٠ – ٩

الجدول ٢٧ – ٣. الاحتياطي الاجباري للمؤسسات المالية

يبين هذا الجدول متطلبات الاحتياطي المفروضة على المؤسسات المالية بموجب قانون الاعمال المصرفية للعام ١٩٨٠. ويبين العمود ١ نسبة الاحتياطي المئوية من الودائع التي يجب الاحتفاظ بها لدى الفدرالي أو كنقد لدى البنوك، من كل فئة من فئات الودائع غير الكاسبة للفائدة.

توجد ثلاثة انواع من الودائع. الحسابات من النوع الجاري لدى البنوك الكبرى، وتواجه احتياطي إجباري مقداره ١٠ بالمئة. الحسابات الجارية في البنوك الصغيرة، ويفرض عليها احتياطي إجباري صغير مقداره ٣ بالمئة. ولا تفرض على الودائع الأخرى أية احتياطيات إجبارية.

لاحظ ايضاً أن لدى الفدرالي السلطة لتغيير نسبة الاحتياطي ضمن مجال معين. وهي تقوم بذلك في مناسبات نادرة حين تبرر الاوضاع الاقتصادية إجراء تغيير حاد على السياسة النقدية. (المصدر: نشرة الاحتياطي الفدرالي، ايار (مايو) ١٩٩٤)

تغيّر سعر الخصم. كان سعر الخصم، طيلة سنوات عديدة، الأداة الأولى للسياسة النقدية. مثلاً، في العام ١٩٦٥، حين أراد الفدرالي إرسال إشارات إلى الاسواق بأن طفرة حرب ڤيتنام الاقتصادية تهدد بأن تصبح تضخمية، قام برفع سعر الخصم. وقد كانت هذه الإشارة من القوة بحيث أن رئيس مجلس إدارة الفدرالي، مارتن، دعي إلى مزرعة ليندون جونسون الذي وبخه اذ كان يخشى أن تؤدي أسعار الخصم الأعلى إلى إبطاء الاقتصاد. أما في الفترة الأخيرة، فقد أصبح اقتصاد الولايات المتحدة أكثر تكاملاً مع اقتصاديات الدول الاخرى، وصار سعر الخصم يستخدم بين الحين والآخر كمؤشر على التغيرات الرئيسية في السياسة الاقتصادية أو لتنسيق السياسات النقدية مع الدول الاخرى.

وقد يرغب بعض علماء الاقتصاد أن يقوم الاحتياطي الفدرالي بجعل سعر الخصم سعر فائدة ترتفع وتنخفض حسب اوضاع السوق. وقد ربط اقتراح إصلاحي سعر الخصم مع أسعار الفائدة قصيرة الأجل – وهذا يعني، من حيث المبدأ، إنتفاء الحاجة إلى الفدرالي لتقنين اقتراض البنوك. ويخشى علماء اقتصاد آخرون من أن يؤدي هذا الإجراء إلى ازدياد صعوبة التنبوء بحركة العرض النقدي. ومن المستبعد حدوث مثل هذا التغيير في الوقت الحاضر.

تغيير متطلبات الاحتياطي

لو لم تكن هناك قواعد وأنظمة حكومية، لاحتفظت البنوك، على الأغلب، بجزء ضئيل للغاية من الودائع التي لديها على شكل احتياطي. الحقيقة أن البنوك الامريكية مطالبة اليوم بالاحتفاظ باحتياطي أكبر بكثير مما هو ضروري لتلبية احتياجات العملاء. وهذه الاحتياطيات الإجبارية القانونية هي جزء بالغ الأهمية في الآلية التي يسيطر فيها الفدرالي على عرض النقود المصرفية. وسنشرح في هذا الجزء الفرعي طبيعة متطلبات الاحتياطي القانوني وكيف تؤثر على العرض النقدي.

متطلبات الاحتياطي القانوني. أشرنا إلى أنه يفرض على البنوك الاحتفاظ بمبلغ كاحتياطي غير كاسب للفائدة. ويبيّن الجدول ٢٧ – ٣ متطلبات الاحتياطي الحالي، مع سلطة تقديرية للفدرالي لتغيير متطلبات الاحتياطي. والمفهوم الرئيسي هو مستوى «نسب متطلبات الاحتياطي». والتي تتراوح ما بين ١٠ بالمئة مقابل الودائع التي تحت الطلب نزولاً إلى صفر لحسابات التوفير الشخصية. لتسهيل مثالنا العددي، استخدمنا نسبة احتياطي مقدارها ١٠ بالمئة، مع أن النسبة الفعلية قد تختلف عن ١٠ بالمئة بين الحين والآخر.

غالباً ما يشكو المصرفيون من أنه يفرض عليهم الاحتفاظ باحتياطيات غير كاسبة للفائدة أكثر مما هو لازم لتلبية احتياجات مدّ وجزر السحوبات والإيداعات. وفي حين أن لهذا الإدعاء أساس من وجهة نظر المصرفيين، فإنه يتغاضى عن وجهة نظر الاقتصاد الكلي القائلة: «وضعت متطلبات الاحتياطي الفدرالي القانونية بمستوى مرتفع، بهدف تمكين البنك المركزي من السيطرة على العرض النقدي». أي أن تحديد الاحتياطي القانوني بمستويات أعلى مما ترغب البنوك، يمكّن البنك المركزي من تحديد مستوى الاحتياطي القانوني بالضبط ويتمكن بالتالي من السيطرة على العرض النقدي بشكل أكثر دقة.

بتعبير آخر، بوضع متطلبات عالية جداً للاحتياطي النقدي، يضمن البنك المركزي ألا تقوم البنوك، بشكل عام، بالاحتفاظ باحتياطي أكبر من الحد الادنى القانوني. ويتحدد ما هو معروض من نقود مصرفية بما هو موجود من احتياطي لدي البنوك (الذي يحدده الفدرالي من خلال عمليات السوق المفتوح) ومضاعف العرض النقدي (الذي تحدده نسبة الاحتياطي القانوني). وحيث أن الفدرالي يسيطر على الاحتياطيات المصرفية ونسبة الاحتياطي القانوني، فإنه يسيطر على العرض النقدي (وبهامش صغير من الخطأ).

تأثير التغير في الاحتياطي القانوني. أضف إلى ذلك، يمكن للفدرالي أن يغير متطلبات الاحتياطي إذا أراد أن يغيّر العرض النقدي بسرعة. مثال ذلك، إذا أراد الفدرالي تقليل كميات النقد المتداولة بسرعة، فإن في وسعه رفع نسبة الاحتياطي القانوني بالنسبة للبنوك الكبرى إلى ١٤ بالمئة وهو الحدّ المسموح به قانوناً. ويمكنه حتى أن يرفع متطلبات الاحتياطي على الودائع لأجل. من جهة أخرى، إذا أراد الفدرالي أن يخفف من شروط الأئتمان أو زيادة أرباح البنوك، يمكنه فعل العكس ويخفض نسبة الاحتياطي الفدرالي القانوني.

كيف يمكن بالضبط لزيادة في نسب الاحتياطي القانوني أن تعمل على التشدد في الحصول على أئتمان؟ إفرض أن نسبة الاحتياطي الاجباري هي ١٠ بالمئة وأن البنوك قد جمعت الاحتياطي اللازم لتلبية هذا المطلب. إفرض الآن أن الفدرالي قرر التشدد في تقديم القروض، وأن الكونجرس سمح له بأن يزيد نسبة الاحتياطي القانوني إلى ٢٠ بالمئة (الهدف من هذا الرقم الهائل هو تبسيط الحساب الجبري. فليس في وسع الفدرالي أتخاذ مثل هذه الخطوة المتطرفة ولن يتخذها.)

حتى وإن لم يفعل الفدرالي شيئاً عن طريق عمليات السوق المفتوح أو سياسة الخصم لتغيير الاحتياطيات المصرفية، فإن على البنوك أن تقلص تسليفها واستثماراتها إلى حدّ كبير – إضافة الى تقلص الودائع ايضاً. لماذا؟ لأن الودائع المصرفية (وكما يبين الفصل ٢٦) لن تزيد عن ٥ أضعاف الاحتياطي، وليس ١٠ أضعاف. لذلك سيكون هناك انخفاض بمقدار النصف في جميع الودائع !.

هذا الهبوط المؤلم سيبدأ في اتخاذ مساره بسرعة. فما إن تضع هيئة الاحتياطي الفدرالي القاعدة الجديدة التي تقضي برفع الاحتياطي القانوني إلى ٢٠ بالمئة، حتى تجد البنوك أن ليس لديها احتياطٍ كافٍ. وستجد نفسها مضطرة إلى بيع بعض السندات ومحاولة تحصيل بعض القروض. وسوف يُفرغ مشترو السندات والمقترضون حساباتهم الجارية مما فيها من نقد. ولن تتوقف العملية إلا بعد أن تكون البنوك قد خفضت ودائعها إلى ٥ أضعاف ما لديها من احتياطي وليس ١٠ أضعاف.

ومثل هذا التغيير الضخم خلال فترة قصيرة من الوقت قد يقود إلى ارتفاع كبير في أسعار الفائدة، وتقنين التسليف، وهبوط كبير في الاستثمارات، وانخفاض خطير في الناتج المحلي الاجمالي والعمالة. لذلك ينبهنا هذا المثال المتطرف إلى ضرورة استخدام أداة تغيير الاحتياطي القانوني القوية هذه بحذر شديد. ولايستخدم التغيير في متطلبات الاحتياطي إلا في حالات قليلة لأنه يمثل تغييراً كبيراً وحاداً في السياسة. ويمكن لعمليات السوق المفتوح تحقيق النتائج ذاتها بطريقة أقل ضرراً.

خفض القيود المالية

اضافة إلى استخدام الأدوات الرئيسية الثلاث التي بحثناها أعلاه، قام الاحتياطي الفدرالي (بمساعدة الكونجرس والوكالات الحكومية الأخرى) في الماضي بتنظيم الأسواق المالية عن طريق تحديد أسعار الفائدة. وقد كانت معظم أسعار الفائدة التي تدفعها البنوك التجارية، حتى عقد الثمانينات، تخضع لسيطرة الفدرالي. ولم يكن يسمح للبنوك بدفع فائدة على الحسابات الجارية، وكان هناك سقف مفروض على أسعار فائدة حسابات التوفير والودائع لأجل.

ولم يكن في وسع أسعار فائدة تخضع لقيود تنظيمة البقاء في أسواق تنافسية. لذلك ابتدعت المؤسسات المالية أنواعاً جديدة من الأدوات لاسترداد الأموال من الودائع ذات المردود المتدني. وقد أضافت، أسعار الفائدة العالية، التي فُرضت في أواخر عقد السبعينات وأوائل الثمانينات ضغطاً جديداً على الجهاز المصرفي، لأنه كان على البنوك (التي كانت تدفع فوائد مقدارها ٥ بالمئة على حسابات التوفير) أن تنافس صناديق الاستثمار المشتركة في الاسواق النقدية (والتي كانت تدفع فائدة تتراوح ما بين ١٠ – ١٥ بالمئة على الودائع). في النهاية، بدأ صرح القواعد التنظيمية، التي وضعت خلال فترة الكساد العظيم، يتداعى. فردّ الكونجرس بقوانين مصرفية جديدة في العامين ١٩٨٠ و ١٩٨٢، التي خففت، الى حدّ بعيد، من القواعد التنظيمية المتعلقة بأسعار الفائدة.

أوجدت قوانين العامين ١٩٨٠ و ١٩٨٢ بنية تنظيمية، خففت السيطرة على أسعار الفائدة في الأسواق المالية بقدر كبير. وكانت الأسس التحليلية للمنهج الجديد، هي فصل حسابات التعاملات عن الحسابات الجامدة. والهدف الاساسي «لحسابات التعاملات»، مثل الحسابات الجارية، هو أن تخدم كوسيلة للدفع. اما الحسابات الجامدة (non-transactions account) فهي اصول، الهدف الاساسي منها ادخار أموال للمستقبل، وليس دفع الفواتير (مثال ذلك حسابات التوفير).

ما إن تم اعتماد هذا التمييز بين أنواع الودائع، حتى قامت قوانين العامين ١٩٨٠ و١٩٨٢ بخفض القيود التنظيمية بشكل فعّال. وقضت هذه التشريعات، تدريجياً، على سقوف الفائدة بالنسبة للحسابات الجامدة في العام ١٩٨٦، وجعلت الاحتياطي الاجباري على تلك الودائع صفراً بالنسبة للحسابات الشخصية، ومستويات متدنية للغاية بالنسبة لحسابات قطاعات الاعمال. وفي أواخر عقد الثمانينات، بدأت الحسابات الجامدة تكسب أسعار فائدة حسب سعر السوق وأصبحت، عملياً، خارج الإطار التنظيمي للاحتياطي الفدرالي.

أما الاصول الباقية – حسابات التعاملات مثل الحسابات الجارية – فقد خففت القيود التنظيمية عنها مع استثناء رئيسي واحد. اما القيود التنظيمية الرئيسية الباقية فهي تخص حسابات تخضع لاحتياطي إجباري كبير (يصل في الوقت الحاضر الى ١٠ بالمئة من ودائع تعاملات البنوك الضخمة). على أية حال، لم تعد حسابات التعاملات الشخصية تخضع لسقف أسعار الفائدة. وكانت النتيجة قطاعاً مالياً رفعت عنه القيود التنظيمية خلال العقدين الماضيين.

حركات الاحتياطي الدولية

يستخدم العديد من المستثمرين الاجانب الدولار بشكل مكثف اليوم في التجارة الدولية وكأصل آمن. وتبعاً لذلك، يتم الاحتفاظ بالدولار على نطاق واسع في الخارج من جانب الراغبين في الاستيراد والتصدير من وإلى الولايات المتحدة، ومن جانب المستثمرين الأمريكيين والأجانب، ومن جانب من يمارسون التجارة والاستثمار مع الدول الأخرى، ومن جانب المضاربين والمتعاملين في الاسواق المالية الأجنبية، والحكومات الاجنبية، والبنوك المركزية، والوكالات الدولية مثل صندوق النقد الدولي. ويمتلك الأجانب مئات بلايين الدولارات على شكل أصول مقيمة بالدولار الامريكي. ولأن الاحتفاظ بالنقد ذاته لا يعطي أية فوائد، فإن الاجانب يفضلون حيازة أصول كاسبة للفوائد (مثل السندات، والاسهم، الخ...). وللحصول على وسيلة لبيع وشراء مثل هذه الاصول الكاسبة، فإن الأجانب يحتفظون ببعض دولارات التعاملات على شكل ع ١.

ما سبب اهتمامنا بالمحوزات الدولية من النقود عند هذه النقطة؟ السبب هو أن إيداعات الأجانب في الجهاز المصرفي تؤدي الى زيادة مجموع مبالغ الإحتياطيات المصرفية بالطريقة ذاتها مثل ودائع المقيمين المحليين. وبالتالي، فإن تغييراً في محوزات الأجانب من الدولارات، يمكن أن يطلق سلسلة من التوسعات أو التقلصات في العرض النقدي في الولايات المتحدة.

إفرض مثلاً أن اليابانيين قرروا إيداع مبلغ ١٠٠٠ دولار امريكي في البنوك الامريكية. فما الذي سيحدث؟ هناك زيادة مقدارها ١٠٠٠ دولار في الاحتياطي لدى الجهاز المصرفي المحلي، كما هو مبين في الجدول ٢٦ – ٤ (أ) في الفصل السابق. ونتيجة لذلك، يمكن للجهاز المصرفي أن يوسع ودائعه عشرة أضعاف، وهو في هذه الحالة ١٠٠٠٠ دولار.

وهكذا، فإن سيطرة الفدرالي على نقود الأمة معرضة للتعديل بسبب التقلبات الدولية المؤثرة على الاحتياطي المصرفي. لكن لدى الفدرالي السلطة لموازنة أي تغيّر في الاحتياطي يأتي من الخارج. وهي تفعل ذلك بالقيام بعملية تدعى «التعقيم» (sterilization). ويشير التعقيم إلى ممارسات يقوم بها البنك المركزي تعزل العرض المحلي من النقود عن تدفقات الاحتياطي الدولي. ويتم التعقيم عادة حين ينفذ الفدرالي إحدى عمليات السوق المفتوح التي تقوم بعكس حركة الاحتياطي الدولية.

باختصار:

تتعرض سيطرة البنك المركزي على الاحتياطيات

المصرفية لتقلبات من الخارج. إلا أنه يمكن امتصاص هذه التقلبات المزعجة إذا قام البنك المركزي بتعقيم هذه التدفقات الدولية.

الواقع أن الاحتياطي الفدرالي يقوم بتعقيم ما تحدثه التقلبات المزعجة بشكل روتيني. أما الدول الاخرى ذات الأسواق المالية وأنظمة البنوك المركزية الأقل تطوراً، فإنها تجد صعوبة في تعقيم تدفقات الاحتياطي الدولي بشكل كامل.

الأنشطة المالية الأخرى للحكومة

لابد أنك توصلت، عند هذه النقطة، إلى أن الفدرالي مشغول جداً. لكننا لم نشرح سوى وظائف الفدرالي بالنسبة الى السوق النقدي – التي لها علاقة بالسيطرة على العرض النقدي. لكن هناك، علاوة على ذلك، عدداً من المهام الفرعية فُوض بها الفدرالي، وتلعب فيها الوكالات الفدرالية الأخرى دوراً مهماً:

- **إدارة أسواق الصرف.** يشتري الفدرالي ويبيع مختلف أنواع العملات في أسواق الصرف الأجنبي نيابة عن الخزينة. وفي حين أن هذه العملية هي، بشكل عام، سهلة، فإن أسواق الصرف الاجنبي تضطرب بين الحين والآخر، فيتدخل الفدرالي، بناء على أوامر من وزارة المالية. وقد قمنا في الجزء الاخير من هذا الكتاب ببحث الطريقة التي يمكن للبنوك المركزية التدخل فيها للتأثير على قيم العملة.
- **تنسيق حركة التمويل الدولية.** تولى الاحتياطي الفدرالي، خلال عقد الثمانينات، القيادة في العمل مع الدول الاجنبية والوكالات الدولية للتخفيف من مشاكل أعباء الدين الضخمة. فأزمة الدين، التي برزت في العام ١٩٨١، اظهرت أن العديد من الدول متوسطة الدخل والفقيرة، مثل المكسيك والبرازيل، ترزح تحت عبء مستويات عالية جداً من أقساط الفائدة مقارنة مع ما تكسبه من الصادرات. وقد تنبه الفدرالي إلى أن أزمة الديون قد تقود إلى أزمة ثقة في النظام المالي، لأن العديد من البنوك الأمريكية الضخمة لها ديون خارجية لا قيمة لها تعادل في حجمها صافي قيمة البنوك ذاتها. وقد ساعد الفدرالي، بالتعاون مع وكالات أخرى، على معالجة الأزمة، بحيث أنه بحلول العام ١٩٩٤، خفض عبء الدين بالنسبة لمعظم الدول، علاوة على المخاطر المحيقة بالنظام المالي الدولي، بقدر كبير.
- **تنظيم البنوك وضمان الودائع.** ساندت الحكومة الفدرالية البنوك منذ الكساد العظيم وحتى اليوم. ولبث الثقة في البنوك، تضمن الحكومة ودائع البنوك، وتفتش دفاتر البنوك، وتتولى أمر البنوك المتعثرة. ومن الوظائف المهمة التي تضطلع بها الحكومة، ضمان ودائع البنوك. وتضمن الحكومة مبالغ تصل إلى ١٠٠ الف دولار عن كل إيداع في البنوك الأعضاء في الهيئة الفدرالية للتأمين على الودائع (FDIC).

قاد خفض القيود التنظيمية في الأسواق المالية خلال العقد الماضي – علاوة على التغييرات البنيوية في تلك الأسواق وفي الاقتصاد الحقيقي، إلى فشل تام في نظام تأمين الودائع الامريكي، فقد سمح لجمعيات التوفير والتسليف (S&Ls) بأن تقوم باستثمارات خطرة دون الخضوع لإشراف تنظيمي فعال. ونتج عن ذلك أنهم دفعوا أسعار فائدة عالية على الودائع المؤمنة، واستثمروا تلك الاموال في مشاريع خطرة في مجال العقارات أو الطاقة، ودفعوا مرتبات عالية للمديرين. وكان الوضع وكأنه لعبة قمار يلقى فيه قرش في الهواء «فإن سقط مظهراً الصورة أكسب أنا، وإن سقط على الوجه الآخر تخسر الحكومة». فحين تعثرت أسواق العقارات والطاقة في أواخر الثمانينات، صارت مئات مؤسسات التوفير والتسليف مع عدد كبير من البنوك التجارية، عاجزة عن دفع ما يستحق عليها.

وكانت النتيجة أن اضطرت الحكومة الفدرالية إلى مساعدة البنوك التي تزيد ودائعها المؤمنة عن موجوداتها، وقدرت المبالغ بما بين ١٥٠ إلى ٢٥٠ بليون دولار. وقد أُجبر دافعو الضرائب في النهاية على دفع الفاتورة. ويعتقد العديد من علماء الاقتصاد أن من الواجب إجراء مراجعة شاملة ودقيقة لنظام تأمين الودائع، إذا أريد لهذه القصة ألا تتكرر في المستقبل.

لقد أنهينا تحليلنا بخصوص العرض النقدي. ويمكن تلخيص ذلك علي النحو التالي:

يتحدد العرض من النقود، في نهاية الامر، بسياسات الفدرالي. ويمكن للاحتياطي الفدرالي عن طريق تعين متطلبات الاحتياطي وسعر الخصم، والقيام بعمليات السوق المفتوح بشكل خاص، ان يحدد مستوى الاحتياطيات ومستوى العرض النقدي. البنوك والناس شركاء متعاونين في هذه العملية. البنوك تنشىء النقود عن طريق التوسع المضاعف للاحتياطيات؛ ويوافق الناس على الاحتفاظ بنقودهم في مؤ سسات الايداع.

وبوضع هذين الامرين معاً، يمكن للفدرالي أن يحدد العرض النقدي.

آلية انتقال الآثار النقدية

بعد أن تفحصنا اللبنات التي تقوم عليها النظرية النقدية، سنشرح الآن «آلية انتقال الآثار النقدية»، وهو المسار الذي تترجم فيه التغييرات في العرض النقدي إلى تغيرات في الانتاج، والعمالة، والاسعار، والتضخم. للتوضيح، نفرض أن الاحتياطي الفدرالي مهتم بالتضخم، وقرر أن يبطيء من حركة الاقتصاد. ثمة خطوات خمس في هذه العملية:

١ - **للبدء في العملية، يتخذ الفدرالي خطوات لخفض الاحتياطيات المصرفية.** كما رأينا في القسم «أ» من هذا الفصل، يخفض الفدرالي الاحتياطيات المصرفية عن طريق بيع أوراق مالية حكومية في السوق المفتوح. وتغير عملية السوق المفتوح هذه، الميزانية العمومية للجهاز المصرفي بخفضها مجموع الاحتياطيات المصرفية.

٢ - **كل دولار يخفض من الاحتياطي المصرفي يولد تقليصاً مضاعفاً في الودائع تحت الطلب، ويخفض بالتالي من العرض النقدي.** قمنا بشرح هذه الخطوة في الفصل ٢٦، حيث رأينا أن التغير في الاحتياطي، يقود إلى تغير مضاعف في الودائع، وحيث أن العرض النقدي يساوي العملة زائد الودائع، فإن خفض الودائع تحت الطلب يخفض عرض النقود.

٣ - **يؤدي انخفاض العرض النقدي إلى زيادة أسعار الفائدة والتشدد في شروط الائتمان.** مع عدم تغيّر الطلب على النقود، فإن انخفاض العرض النقدي سيرفع أسعار الفائدة. أضف إلى ذلك، فان كمية الائتمان (التسليف والاقتراض) المتاحة للناس، سوف تنخفض وسوف ترتفع أسعار الفائدة على الرهونات العقارية، وعلى قطاعات الأعمال التي تريد بناء مصانع، وشراء معدات جديدة، أو زيادة مخزونها من البضائع. كما أن ارتفاع أسعار الفائدة سيخفض قيمة الأصول التي يمتلكها الناس، ويضغط على أسعار السندات ، والاسهم، والأرض، والمساكن بالانخفاض.

٤ - **مع ارتفاع أسعار الفائدة وانخفاض الثروات، فإن مستوى الانفاق الحساس للفائدة - خاصة الاستثمارات - سوف يميل إلى الهبوط.** إن اجتماع أسعار الفائدة الأعلى، والتشدد في الائتمان، وانخفاض قيمة الثروات سوف يؤدي إلى عدم تشجيع الاستثمار والإنفاق الاستهلاكي. وسوف تخفض قطاعات الأعمال من حجم خططها الاستثمارية، مثلها في ذلك مثل حكومات الولايات والحكم المحلي، فحين تجد إحدى المدن أنها غير قادرة على طرح سنداتها مقابل سعر معقول، فلن تشق أية طرق جديدة، وسوف تؤجل بناء المدارس الجديدة. وبالمثل، سوف يقرر المستهلكون شراء منازل أصغر، أو الاكتفاء بتجديد منازلهم الحالية، حين يؤدي ارتفاع سعر الفائدة على الرهونات العقارية إلى جعل الدفعات الشهرية عالية، مقارنة بالدخل الشهري. وفي اقتصاد يزداد انفتاحاً على التجارة الدولية، فإن ارتفاع أسعار الفائدة قد يرفع سعر الصرف الأجنبي للدولار، مما يخفض صافي الصادرات. وبالتالي، سيرفع شُح النقود أسعار الفائدة ويخفض الانفاق على مكونات الطلب الاجمالي الحساسة للفائدة.

٥ - **أخيراً، سيؤدي ضغط شُح النقود، عن طريق خفض الطلب الاجمالي إلى خفض الدخل، والمخرجات، والوظائف، والى التضخم.** بينت تحليلات العرض والطلب الاجماليان (أو المضاعف) كيف أن هبوطاً في الاستثمار وغير ذلك من بنود الانفاق المستقلة يؤدي إلى خفض المخرجات والعمالة بحدة. علاوة على ذلك، مع هبوط المخرجات والعمالة إلى مستويات أدنى مما يمكن أن يحدث بطرق أخرى، فإن الأسعار تميل إلى الأرتفاع بسرعة أقل، أو حتى تميل إلى الهبوط. وسوف تخف القوى التضخمية. فإذا كان تشخيص الفدرالي للاوضاع التضخمية صحيحاً، فإن انخفاض المخرجات، وارتفاع البطالة سوف يساعد على تخفيف الضغوط التضخمية.

يمكننا اختصار الخطوات على النحو التالي:

انخفاض الاحتياطي ← انخفاض العملة ← رفع الفائدة ← انخفاض الاستثمار، والاستهلاك، وصافي الصادرات ← انخفاض الطلب الاجمالي ← انخفاض «أ ن م» والأسعار.

إن تتابع الخطوات الخمس - ابتداء من تغير الفدرالي الاحتياطيات البنوك التجارية، إلى تضاعف التغير في النقد، إلى التغيرات في أسعار الفائدة ووفرة الائتمان، إلى التغييرات في

الانفاق على الاستثمار مما يؤدي إلى تبدل في الطلب الاجمالي، واخيراً، إلى رد فعل المخرجات، والعمالة، والتضخم – ضروري لتحديد المخرجات والأسعار. إذا عاودت النظر في الشكل ٢٧ – ١، سترى كيف أن كل واحدة من الخطوات الخمس يتناسب مع الفكرة التي تطرحها لوحة مسار العملية. لقد قمنا بشرح الخطوتين الأوليين، وسوف نكرس ما تبقى من هذا الفصل لتحليل الخطوات الثالثة وحتى الخامسة.

سوق العملة

الخطوة الثالثة في آلية الانتقال هي استجابة أسعار الفائدة وشروط الائتمان الى التغيرات في العرض النقدي. ذكرنا في الفصل ٢٦ أن الطلب على النقد يعتمد، بشكل أساسي، على الحاجة للقيام بتعاملات، فالأسر، وقطاعات الأعمال، والحكومات يحتفظون بالنقود كي يشتروا سلعاً وخدمات ومواد أخرى. أضف إلى ذلك، أن جزءاً من الطلب على النقود مصدره الحاجة إلى توفير أصول عالية السيولة وأمينة.

يتحدد العرض النقدي باشتراك كل من الجهاز المصرفي في القطاع الخاص والبنك المركزي للدولة. ويوفر البنك المركزي عن طريق عمليات السوق المفتوح وأدوات أخرى، الاحتياطي للجهاز المصرفي. وتقوم البنوك التجارية، بعد ذلك، بإنشاء الودائع من احتياطيات البنك المركزي. ويمكن للبنك المركزي، عن طريق التعامل بالاحتياطيات أن يحدد كمية النقود المعروضة ضمن هامش ضئيل من الخطأ.

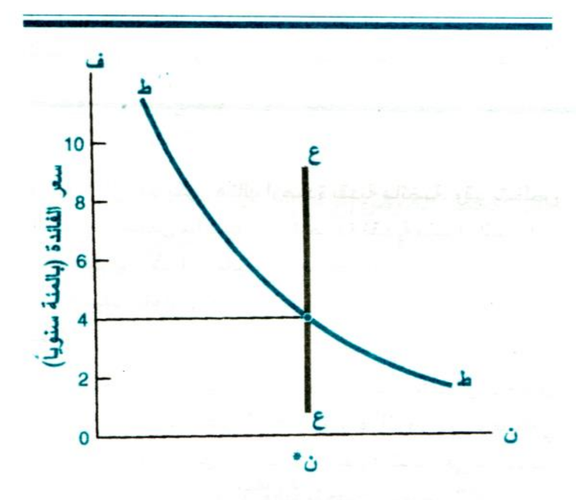
العرض والطلب على النقود

عرض النقود والطلب عليها يحددان معاً أسعار الفائدة في السوق. ويبين الشكل ٢٧ – ٤ الكمية الإجمالية من العملة (ع) (ن في الشكل) على المحور الافقي وسعر الفائدة الاسمي (ف) على المحور العمودي. وقد رسم منحنى العرض على شكل خط عمودي لأننا افترضنا بأن الاحتياطي الفدرالي يناور بأدواته للحفاظ على العرض النقدي ثابتاً عند مستوى معين، اسميناه ن* في الشكل ٢٧ – ٤.

أضف إلى ذلك، رسمنا منحنى الطلب على النقود على شكل منحنى منحدر إلى أسفل لأن الاحتفاظ بالنقود ينخفض مع ارتفاع أسعار الفائدة. فحين تكون أسعار الفائدة عالية، يحول الناس وقطاعات الاعمال المزيد من أموالهم لاصول، تعطي مردوداً أكبر، ويبتعدون عن النقود التي تعطي مردوداً متدنياً، أو لا تعطي أي مردود على الإطلاق. ويتم ذلك عن طريق تحويل الأموال إلى الأصول التي تعطي فائدة أعلى في أغلب الأحيان، وبالاحتفاظ في المتوسط بقدر أقل من العملة، وتعويض النقص في النقود مرات أكثر بحسب الحاجة، ومحاولة ضبط الدخل مع مستوى الانفاق، والمشاركة في خطط مماثلة الارصدة لإدارة الارصدة النقدية.

يحدد تقاطع كل من منحنى العرض والطلب في الشكل ٢٧ – ٤ سعر الفائدة في السوق. تذكّر أن أسعار الفائدة هي الثمن المدفوع مقابل استخدام النقود. تحدد أسعار الفائدة في **أسواق العملة** (**money markets**)، وهي الأسواق التي يتم فيها اقتراض وتسليف الأموال على المدى القصير. وتشمل أسعار الفائدة المهمة الأسعار قصيرة الأجل، مثل أسعار أذونات الخزينة ٣ أشهر، والأوراق التجارية قصيرة الأجل (الكمبيالات التي تصدرها الشركات المساهمة الضخمة)، وسعر الأموال الفدرالية، التي تدفعها البنوك فيما بينها، مقابل استخدام الاحتياطيات المصرفية لليلة واحدة. أما أسعار الفائدة الأطول أجلاً فتشمل سندات الحكومة والشركات المساهمة التي مدتها من ١٠ الى ٢٠ سنة، والرهونات العقارية. (انظر الشكل ٢٦ – ٢ للتعرف إلى رسم بياني حول الاتجاهات الحديثة في سعر الفائدة.)

في الشكل ٢٧ – ٤، سعر التوازن للفائدة هو ٤ بالمئة سنوياً. فقط عند ٤ بالمئة يتوافق مستوى العرض النقدي الذي استهدفه الفدرالي مع كمية ما يحتفظ به الجمهور منه. عند سعر



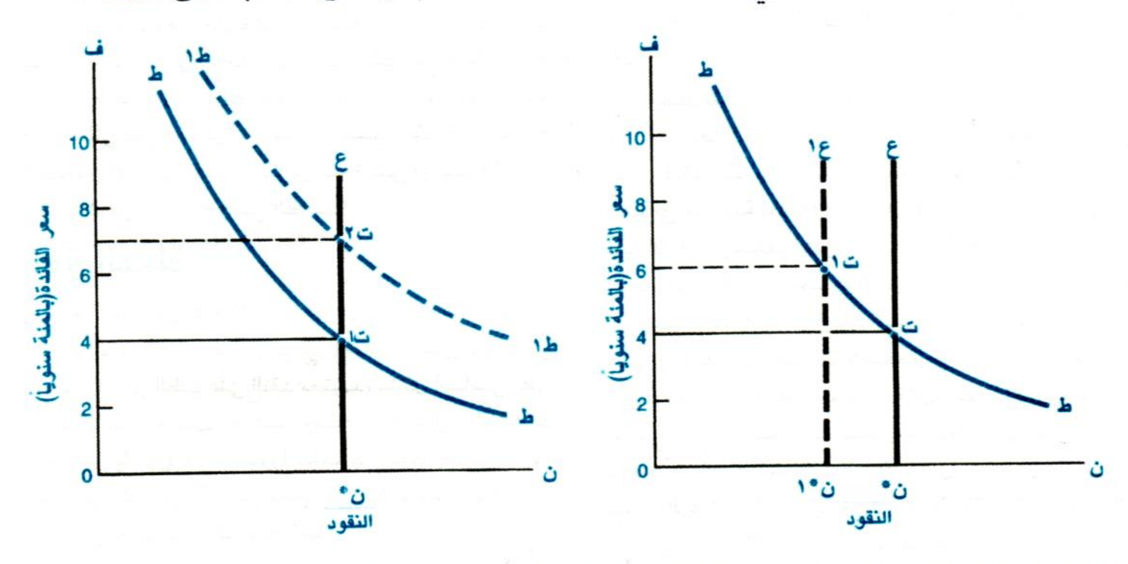
الشكل ٢٧ - ٤ . سوق العملة

التفاعل ما بين عرض النقود والطلب عيها يحدد سعر الفائدة. للفدرالي هدف بالنسبة للعملة هو ن* [1]. للجمهور منحنى طلب على النقود منحدر إلى أسفل.

سوق العملة هنا متوازن عند سعر فائدة إسمي مقداره ٤ بالمئة سنوياً.

(١) اشرت الى العملة هنا بالمختصر (ن) لتمييزه عن مختصر ع (عرض) المستخدم في جميع الفصول السابقة (المترجم).





الشكل ٢٧ - ٥ . التغييرات في السياسة النقدية أو الأسعار تؤثر على أسعار الفائدة

في الشكل (آ) يقلص الاحتياطي الفدرالي العرض النقدي رداً على مخاوف من ارتفاع الأسعار. وخفض ما هو معروض من نقود يولد فائضاً في الطلب عليها، مبين في الفجوة ل ت. ومع محاولة الناس الحصول على حاجتهم من الارصدة النقدية، فإن أسعار الفائدة ترتفع إلى نقطة توازن جديدة في ت١.

في (ب)، ازداد الطلب على النقود بسبب التصاعد في مستوى الأسعار مع بقاء المخرجات الحقيقية ثابتة. وقد أدى ارتفاع الطلب على النقود إلى رفع اسعار الفائدة إلى أعلى، والتي عملت بدورها على رفع الكمية المطلوبة من النقود للعودة إلى ن*

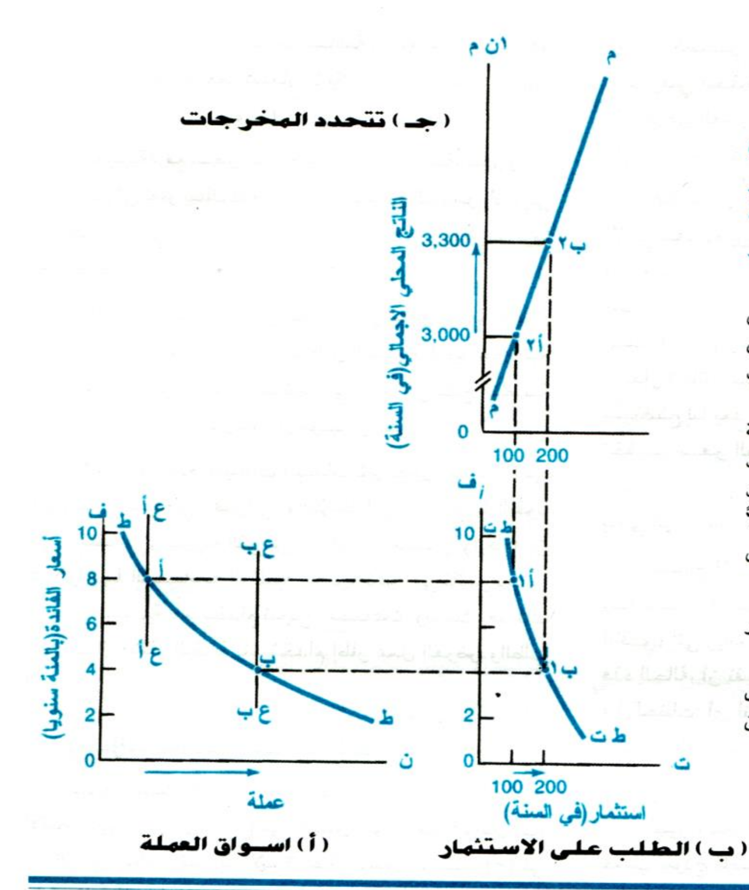
فائدة أعلى، قد يكون هناك ارصدة نقدية فائضة، وقد يتخلص الناس من فائض ما لديهم من ارصدة نقدية بشراء السندات، وغير ذلك من الأدوات المالية، مما يخفض أسعار فائدة السوق في اتجاه سعر التوازن ٤ بالمئة. (ما الذي سيحدث عند سعر فائدة مقداره ٢ بالمئة؟).

لفهم آلية نقل الآثار النقدية، علينا أن نرى كيف أن التغيرات في سوق العملة تؤثر على أسعار الفائدة. إفرض أن الاحتياطي الفدرالي يساوره القلق من حدوث تضخم فيتشدد في سياسيته النقدية، عن طريق بيع أوراق مالية وتخفيض العرض النقدي.

إن تأثير التشدد النقدي مبين في الشكل ٢٧ - ٥ (أ). فانتقال منحنى عرض النقود ناحية اليسار يعني أن أسعار الفائدة في السوق يجب أن ترتفع لحث الناس على مقايضة نقودهم بسندات، وغير ذلك من الأصول غير النقدية. والفجوة بين ت والنقطة ل تبين مدى زيادة الطلب على النقد حسب سعر الفائدة القديم. وترتفع أسعار الفائدة إلى أن تصل نقطة التوازن الجديدة، المبينة في الشكل ٢٧ - ٥ (أ) عند نقطة ت١، مع سعر جديد أعلى للفائدة مقداره ٦ بالمئة.

ثمة تشويش آخر قد يأتي من ارتفاع الأسعار. إفرض أن الفدرالي أبقى العرض النقدي ثابتاً. إلا أنه، وبسبب التضخم، زادت الكمية المطلوبة من النقود لتمويل التعاملات دون أي تغير في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. في هذه الحالة، وكما هو مبين في الشكل ٢٧ - ٥ (ب)، فإن الطلب على النقود سوف يزداد وينقل منحني الطلب عليها إلى اليمين من ط ط الى ط١ ط١. ويؤدي إلى ارتفاع لأسعار الفائدة المتوازنة.

للتثبت من فهمك للموضوع، تأكد من قدرتك على العمل من خلال الحالات التالية مستخدماً الشكل ٢٧ - ٤: (١) قرر الاحتياطي الفدرالي أن البطالة ترتفع بحدة وهو يريد قلب هذا التوجه عن طريق التوسع في عرض النقد. ما هي الخطوات التي يجب على الفدرالي اتخاذها لتوسيع عرض النقد؟ وما هو تأثير ذلك على منحنى عرض النقود؟ ما هو رد الفعل في أسواق العملة ؟ (٢) نتيجة للتوسع الاقتصادي السريع في الخارج، زادت



الشكل ٢٧ - ٦. يحدد البنك المركزي العرض النقدي، فيغير أسعار الفائدة والاستثمار، ويؤثر بالتالي على أ ن م.

حين يرفع الفدرالي العرض النقدي من ع أ الى ع ب، تهبط أسعار الفائدة حين يزيد الناس من ارصدتهم النقدية، في حركة على منحنى الطلب على النقود نزولاً كما تظهر في (أ).

تخفض أسعار الفائدة الأدنى من تكلفة الاستثمار، وتشجع بالتالي مشتريات قطاعات الاعمال من المنشآت والمعدات، ومشتريات المستهلكين من المساكن. ويتحرك الاقتصاد نزولاً على منحنى الطلب على الاستثمارات من أ١ إلى ب١ في (ب)

وفق آلية المضاعف في (ج)، زيادة الاستثمار ترفع الطلب الاجمالي من أ٢ الى ب٢.

هل يمكنك تتبع مسار عملية عكسية، تقلص مبيعات السوق المفتوح التي ينفذها الفدرالي من العملة (ن) والاستثمارات (ت) و «أ ن م»؟

الصادرات وارتفع الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي. ماذا سيحدث للطلب على النقود؟ ما هو تأثير ذلك على سعر الفائدة في السوق؟ (٣) مع انتشار صناديق السحب الالي، وجد الناس أنهم بحاجة لارصدة «احتياطية» أقل من النقد. فهبطت كمية النقود المطلوبة عند كل مستوى من مستويات سعر الفائدة وعند كل مستوى من مستويات الناتج المحلي الاجمالي. الفدرالي مازال غير متأكد من معنى هذا السلوك فأبقى كمية النقود المعروضة ثابتة. ماذا سيكون تأثير تبديل الأصول على عرض وطلب النقود؟ وعلى أسعار الفائدة في السوق ؟

نختصر ما توصلنا اليه عن سوق العملة :

يتأثر سوق العملة بتركيبة من العوامل هي: (١) رغبة الناس في الاحتفاظ بالنقود (والممثلة بمنحنى طلب النقود ط ط)؛ (٢) السياسة النقدية للفدرالي (والمبينة على شكل عرض ثابت من النقود). ويحدد تقاطعهما سعر الفائدة (ف) في السوق. سياسة نقدية أكثر تشدداً تنقل منحنى العرض (ع ع) إلى اليسار، رافعة أسعار الفائدة في السوق. زيادة في الناتج القومي أو مستوى الأسعار ينقل منحنى ط ط إلى اليمين ويرفع أسعار الفائدة. للانفراج النقدي monetry easing أو انخفاض الطلب على النقود تأثيرات معاكسة.

الآلية النقدية

في كل يوم، تبرز تقارير الصحف والتلفزيون مقالات عن أسواق العملة والسياسة النقدية، محللة كيف تؤثر المسائل النقدية على أسعار الفائدة، وأسعار الصرف الاجنبي، وعجز الميزان التجاري والعجز في الموازنة، المخرجات، والعمالة، والتضخم، وكل المتغيرات التي لها علاقة بالاقتصاد الكلي. فإذا كنت قد قرأت الاخبار مؤخراً، فربما صادفتك الانواع التالية من البيانات:

أطلق ألن جرينسبان رئيس الاحتياطي الفدرالي صاروخاً نقدياً آخر. ففي الاسبوع الماضي، وللمرة الرابعة خلال ثلاثة أشهر، رفع البنك المركزي أسعار الفائدة قصيرة الأجل بقدر كبير في

مسعى لنسف التضخم عن شاشة رادراه. لكن هدفه، وهو مكافحة تنامي ضغط الأسعار، لا يكاد يظهر على الشاشة. (يو. اس. نيوز اند ورلد ريبورت).

نتيجة لرفع سعر الفائدة بقدر ضئيل للغاية، يبدو وكأن الفدرالي تعثر بسلك دفع سلسلة من حجارة الدومينو، أدت إلى فتح مجاري سدّ، جرفت مياهه نصف تريليون دولار من ثروة العالم الورقية. (لوس اجيلوس تايمز)

اصطدم رئيس الاحتياطي الفدرالي جرينسبان، بلجنة الأعمال المصرفية الديمقراطية في مجلس الشيوخ اليوم، حين اتهم الشيوخ في المجلس الاحتياطي الفدرالي بكبح التنمية الاقتصادية. (ناشونال جورنال مونجرس ديلي).

يكمن خلف هذه البيانات وجهات نظر حول الطريقة التي يعمل بها الاحتياطي الفدرالي، والطريقة التي تؤثر فيها النقود على الاقتصاد، والطريقة التي يريد القادة السياسيون والعامة أن يشكلوا بها السياسة النقدية. دعونا ننظر في تأثير تغير الأوضاع النقدية باستخدام نموذج المضاعف. ونبحث بعد ذلك آلية انتقال الآثار النقدية باستخدام إطار عمل العرض والطلب الاجماليين.

تحليلات بيانية للسياسة النقدية

يصور الشكل ٢٧ - ٦ تأثير التوسع النقدي على النشاط الاقتصادي. ويبين الرسم (أ) في الأسفل سوق العملة؛ ويبين (ب) إلى اليمين اسلوب تحديد الاستثمار؛ ويبين الرسم (ج) في الاعلى آلية المضاعف واسلوب عمله في تحديد الطلب الاجمالي مع أ ن م. ويمكننا اعتبار أن المسبب تتحرك بعكس عقارب الساعة، من سوق العملة مروراً بالاستثمار إلى تحديد الطلب الاجمالي ومع أ ن م .

بالبدء من أسفل جهة اليسار، في الشكل ٢٧ - ٦ (أ)، نرى الطلب والعرض على النقود المرسومين في الشكلين ٢٧ - ٤ و ٢٧ - ٥. ولتسهيل بحثنا الحالي، إفرض أن منحنى عرض النقود كان في البداية ع أ، وأن سعر الفائدة كان ٨ بالمئة سنوياً. فإذا كان الفدرالي قلقاً من ركود يلوح في الأفق، فقد يزيد عرض النقود عن طريق القيام بالشراء في السوق المفتوح. ناقلاً المنحنى إلى ع ب. وفي الحالة المبينة في الشكل ٢٧ - ٦ (أ)، قد تهبط، تبعاً لذلك، أسعار الفائدة في السوق الى ٤ بالمئة سنوياً.

الشكل ٢٧ - ٦ (ب) يلتقط الحدث ليبين كيف أن انخفاض أسعار الفائدة، يزيد الانفاق على المكونات الحساسة للفائدة من الطلب الاجمالي. وقد رأينا في الفصل ٢٣ أن هبوطاً في أسعار الفائدة قد يحث قطاعات الأعمال على زيادة إنفاقها على شراء المنشآت، والمعدات، والمخزون في مستودعاتها. ويمكن رؤية تأثيرات التسهيل في السياسة النقدية بسهولة في سوق المساكن، حيث يعني انخفاض أسعار الفائدة انخفاض الأقساط الشهرية على الرهن العقاري بالنسبة للمساكن العادية، مما يشجع الأسر على شراء مساكن أكثر وأوسع.

علاوة على ذلك، تزداد النفقات الاستهلاكية، لأن السعر الادنى للفائدة يزيد، بشكل عام، من قيمة الثروة. (حيث تميل أسعار الأسهم ، والسندات، والمساكن إلى الارتفاع) ولأن المستهلكين يميلون إلى الانفاق أكثر على السيارات، وغيرها من السلع الاستهلاكية المتينة التي تحتاج لمبالغ كبيرة، حين تكون أسعار الفائدة منخفضة والسلف وافرة. إضافة إلى ذلك، وكما سيتضح لنا بعد قليل، فإن أسعار الفائدة المنخفضة تعمل على تخفيض سعر الصرف الأجنبي للدولار، وهذا يزيد من مستوى صافي الصادرات. وهكذا نرى كيف أن خفض أسعار الفائدة يؤدي إلى زيادة الإنفاق في مجالات عدة من الاقتصاد.

النتائج المترتبة على ما تقدم، واضحة في الشكل ٢٧ - ٦ (ب)، حيث قاد هبوط أسعار الفائدة (الناجم عن زيادة العرض النقدي) إلى زيادة في الاستثمار من أ$_{١}$ الى ب$_{١}$. ويجب علينا، في هذه الحالة، أن نفسر «الاستثمار» بمعناه الواسع الذي أشرنا إليه قبل لحظات: أي أنه لا يشمل استثمارات قطاعات الأعمال فقط بل أيضاً سلع المستهلك المتينة، والمساكن، علاوة على صافي الاستثمارات الأجنبية التي على شكل صافي الصادرات.

أخيراً، يبين الشكل ٢٧ - ٦ (ج) تأثير التغير في الاستثمار حسب نموذج المضاعف. وهذا الرسم ببساطة هو الشكل ٢٤ - ٥ مقلوباً على جنبه. أشرنا في الفصل ٢٤ إلى أنه في أبسط نماذج المضاعف، نحصل على توازن في المخرجات حين تتساوى المدخرات المرغوبة مع الاستثمارات المرغوبة. وقد بينّا هذه العلاقة في الشكل ٢٧ - ٦ (ج) عن طريق رسْم منحنى الادخار وهو المنحنى م م، ويمثل هذا الخط المستوى المطلوب من المدخرات (المقاسة على طول المحور الأفقي) كدالة في الناتج المحلي الاجمالي على المحور العمودي. ويتم تحقيق توازن أ ن م عند ذلك المستوى، حيث يتساوى الطلب على الاستثمار في اللوحة (ب) مع المدخرات المطلوبة من المنحني م م.

كان المستوى الابتدائي من الاستثمار ١٠٠ كما هو مبين بالرمز أ$_{١}$ في اللوحة (ب)، مما يعطى مستوى من أ ن م مقداره ٣٠٠٠ . وبعد أن خفض الانفراج النقدي سعر الفائدة من ٨ الى ٤ بالمئة، ارتفعت الاستثمارات إلى ٢٠٠ عند النقطة ب$_{١}$ ورفع هذا المستوى الأعلى من الاستثمار الانفاق الاجمالي إلى نقطة توازن جديدة هي ب$_{٢}$ في اللوحة (ج) مع توازن جديد في الناتج المحلي الاجمالي مقداره ٣٣٠٠.

فما الذي حدث ؟ إن زيادة العرض النقدي من ع أ الى ع ب

قد خفض سعر الفائدة من أ الى ب؛ وهذا جعل الاستثمار يرتفع من أ$_{1}$ الى ب$_{1}$، وهذا بدوره، وبالعمل من خلال المضاعف، أدى إلى ارتفاع أ ن م من أ٢ الى ب$_{2}$.

هذا هو المسار الذي تعمل السياسة النقدية بواسطته ومن خلال أهداف وسيطة، مثل العرض النقدي وأسعار الفائدة، للتأثير على الغايات النهائية.

تطبيقات اقتصادية: دَفعة نقدية أعادت العافية لاقتصاد كلينتون. *يمكن رؤية طريقة عمل السياسة النقدية بوضوح في إبلال الاقتصاد الامريكي من الركود الاقتصادي خلال الفترة ما بين ١٩٩٠ – ١٩٩١. ففي معظم حالات الركود الاقتصادي السابقة، كانت الحكومة تعمل على دعم الاقتصاد بسياسة تجمع بين خفض الضرائب وزيادة الانفاق. لكن، في العام ١٩٩١، كانت الحكومة الفدرالية تعاني بالفعل من عجز في الموازنة مقداره ٢٦٠ بليون دولار، مما جعل المشرعين يتهيبون إضافة المزيد من الحبر الأحمر إلى عجز الموازنة. لكن الواقع أن أول مبادرة اقتصادية كبرى قام بها الرئيس كلينتون كانت العمل على خفض العجز في الموازنة عن طريق رفع الضرائب وخفض الانفاق.*

وحيث أن السياسة المالية لم تكن مستخدمة، فقد ترتب على السياسة النقدية أن تتحمل عبء تحريك الاقتصاد منفردة. وقد بدأ الفدرالي في خفض أسعار الفائدة في أواسط العام ١٩٨٩، مع بداية تباطؤ الاقتصاد. في البداية كانت التخفيضات ضئيلة وتجريبية. واستمر الحال كذلك حتى كانون الاول/ ديسمبر ١٩٩١، حين خفض الاحتياطي الفدرالي أسعار الفائدة قصيرة المدى، لدعم اقتصاد كان مازال راكداً. وبمرور الزمن، خُفضت الأداة النقدية الرئيسية، أي سعر الفائدة الفدرالية، من ٩.٨ بالمئة في أوائل العام ١٩٨٩ الى ٢.٩ بالمئة في كانون الاول / ديسمبر ١٩٩٢.

أنعشت الحوافز النقدية الاقتصاد بالفعل. في البداية، ساعدت أسعار الفائدة المنخفضة على إحياء القطاع المالي المضعضع. وأخذت النقود تصب في السوق المالي من الحسابات في أسواق العملة، التي باتت الان تدفع أسعاراً منخفضة للغاية. وأصبح في وسع الشركات المساهمة تسديد ديونها ذات التكلفة العالية، إما بديون جديدة ذات تكلفة متدنية أو أسهم. وأصبح في وسع مالكي المنازل أن يعيدوا تمويل منازلهم بأسعار أدنى بكثير، موفرين الكثير على جيوب المستهلكين.

في نهاية الأمر، نشّطت الاسعار المنخفضة قطاع الاقتصاد الحساس للفائدة. وكانت أسعار الفائدة الأدنى تعني إضعاف الدولار مقابل معظم العملات، مما يساعد على زيادة الصادرات.

ومع انخفاض أسعار الرهن العقاري إلى ادنى مستوى لها منذ عقود، ارتفعت مبيعات المنازل بحدّة. وصار في وسع الشركات، التي تستطيع الحصول على أموال منخفضة التكلفة، تعزيز استثماراتها في المنشآت والمعدات. ومع نهاية العام ١٩٩٣، كان الاقتصاد قد خفض قدراً كبيراً من طاقته الزائدة، وبات يبدي تنمية اقتصادية ثابتة من جديد. وفي شباط / فبراير ١٩٩٤ رأى الاحتياطي الفدرالي أن التضخم عاد ليصبح مصدر القلق الرئيسي، فرفع سعر الفائدة لأول مرة منذ ٥ سنوات.

السياسة النقدية في اقتصاد مفتوح

تطورت آلية انتقال الآثار النقدية في الولايات المتحدة خلال العقدين الماضيين، مع ازدياد انفتاح الاقتصاد، والتطورات التي طرأت على نظام سعر الصرف. وكانت العلاقة بين السياسة النقدية، والتجارة الخارجية موضع اهتمام رئيسي بالنسبة الى الاقتصاديات الاصغر والأكثر انفتاحاً مثل كندا وبريطانيا. إلا أنه، وبعد اتّباع أسعار الصرف المرنة في العام ١٩٧٣، ومع تزايد ترابط الأسواق المالية، بدأت التجارة والتمويل الدوليان تلعبان دوراً جديداً ومركزياً في السياسة الاقتصادية الكلية للولايات المتحدة.

دعونا نراجع باختصار المسار الجديد مستخدمين حادثة تاريخية واقعية. في الفترة ما بين ١٩٧٩ – ١٩٨٢ قرر الاحتياطي الفدرالي إبطاء النمو في العرض من النقود لمحاربة التضخم. وقد رفعت هذه العملية أسعار الفائدة على الأصول المقيّمة بالدولار الامريكي. فاشترى المستثمرون الأوراق المالية المقيّمة بالدولار، بسبب، ارتفاع أسعار الفائدة على الدولار، مما أدى الى رفع سعر صرف الدولار. وشجع ارتفاع سعر صرف الدولار الولايات المتحدة على الاستيراد مما ألحق الأذى بصادراتها. فهبط صافي الصادرات، وانخفض الطلب الاجمالي. وكان تأثير ذلك انخفاض الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي وخفض معدل التضخم.

من هنا نرى، أن التجارة الأجنبية تفتح باباً أخر على آلية انتقال الآثار النقدية. لكن اتجاه تأثير السياسة النقدية يبقى بالنسبة للتأثير على التجارة كما هو بالنسبة للتأثير على الاستثمار المحلي: فشُح العملة يخفض المخرجات والأسعار. «الآثار المترتبة على التجارة تقوي الآثار المترتبة على التغيرات الاقتصادية المحلية». لكن روابط الاقتصاد المفتوح تضع المزيد من التعقيدات أمام صنّاع السياسة.

يحدث أول هذه التعقيدات لأن العلاقات الكمية ما بين السياسة النقدية، وسعر الصرف، والتجارة الخارجية، والمخرجات والأسعار معقدة للغاية، خاصة في بدايات ارتباطها الاولى. ولا

يمكن للنماذج الاقتصادية القائمة أن تتنبأ بدقة بتأثير تغيرات السياسة النقدية على أسعار الصرف. إضافة إلى ذلك، حتى إذا عرفنا علاقة التغير في عرض النقد ومع سعر الصرف، فإن تأثير أسعار الصرف على صافي الصادرات معقد وصعب ومن الصعب التنبؤ به. علاوة على ما تقدم، فإن أسعار الصرف وتدفق التجارة تتأثر، وفي الوقت نفسه، بالسياسات المالية والنقدية للدول الاخرى، لذلك، ليس في وسعنا دائماً فصل أسباب وتأثيرات التغيرات في التدفقات التجارية عن بعضها. وبحساب ما تقدم من كافة جوانبه، نجد أن الثقة في قدرتنا على تحديد التوقيت الأفضل، والتأثيرات المحتملة للسياسات النقدية قد تآكلت في السنوات الأخيرة.

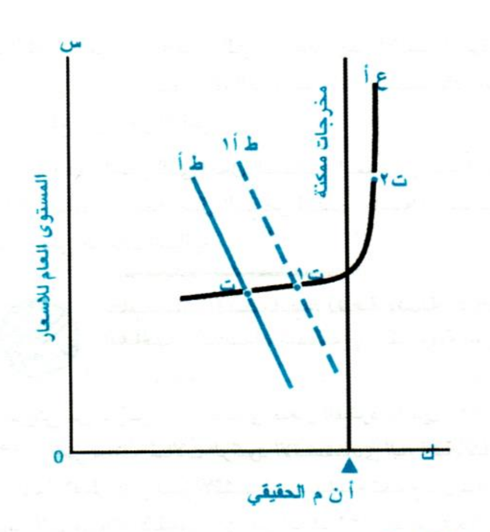
وتضيف العلاقات الاقتصادية الأجنبية بعداً آخر للسياسة الاقتصادية. حيث يتوجب على صانعي السياسة المحليين أن يهتموا بردود الفعل الاجنبية على السياسات المحلية. فرفع أسعار الفائدة محلياً، يغير أسعار الفائدة، وأسعار الصرف، والموازين التجارية في الخارج، وقد لا تكون هذه التغييرات سارة. ففي الدول التي تنوء تحت عبء الديون، مثل البرازيل والمكسيك، يزيد رفع سعر الفائدة من أعباء خدمة الدين، فخلال عقد الثمانينات، تسبب الارتفاع الهائل في أسعار الفائدة بأذى بالغ لتلك الدول. ومما زاد تعقيد المسائل، أن تلك الدول كانت تدين ببلايين الدولارات للبنوك الامريكية، ويمكن للعجز عن تسديد القروض أن يسبب اضراراً لا يعرف مداها للنظام المالي في الولايات المتحدة. أخيراً، لا تهتم الدولة بمجموع ناتجها المحلي فقط، فتركيبة مخرجاتها مهمة ايضاً. وبسبب تبدل أنماط التجارة الخارجية، شهدت الولايات المتحدة ركوداً في قطاعاتها التي يمكن المتاجرة بمنتجاتها (الصناعات التحويلية، والتعدين، والزراعة) خلال عقد الثمانينات.

النظرية الاقتصادية الكلية الخاصة بالاقتصاد المفتوح هي واحدة من أكثر مجالات الاقتصاد الحديثة أهمية. من الواضح أن لدى علماء الاقتصاد الكثير ليتعلموه حول التفاعلات ما بين السياسة النقدية والأداء الاقتصادي في عالم يزداد انفتاحاً للتجارة الاجنبية والتدفقات النقدية.

السياسة النقدية

من خلال الطلب الاجمالي - العرض الاجمالي

يبين الرسم البياني المكون من ثلاثة أجزاء في الشكل ٢٧ - ٦ كيف أن زيادة في عرض النقود قد تقود إلى زيادة في الطلب الاجمالي. ويمكننا الآن أن نبين تأثير ذلك على التوازن الاقتصادي الكلي باستخدام منحنيا الطلب والعرض الاجماليين.



الشكل ٢٧ - ٧. سياسة نقدية توسعية تنقل منحنى ط أ الى اليمين وترفع المخرجات والأسعار.

بيّنا في بحث سابق وفي الشكل ٢٧ - ٦ كيف أن زيادة في العملة المعروضة تؤدي إلى زيادة في الاستثمار وصافي الصادرات وبالتالي إلى زيادة مضاعفة في الطلب الاجمالي. وينجم عن ذلك تحرك منحنى ط أ ناحية اليمين.

في المنطقة الكينزية (نسبة الى كينز) حيث منحنى ع أ منبسط نسبياً، يكون التأثير الأساسي للتوسع النقدي على المخرجات الحقيقية، وتأثيره ضعيف على الأسعار.

في اقتصاد ذي توظيف كامل، يكون منحني ع أ شبه عمودي (كما هو ظاهر عند النقطة ت٢)، وسيعمل التوسع النقدي بداية على رفع الأسعار والناتج المحلي الاجمالي الإسمي مع تأثير طفيف على أ ن م الحقيقي. هل يمكنك رؤية السبب في أن للعملة تأثير ضئيل على المخرجات الحقيقية؟

تولد الزيادة في الطلب الاجمالي الناشئة عن زيادة في النقد المعروض انتقالاً ناحية اليمين لمنحنى ط أ كما هو مبين في الشكل ٢٧ - ٧، وتبين عملية الانتقال هذه توسعاً نقدياً مع وجود موارد غير موظفة، ومنحنى منبسطاً نسبياً للعرض الاجمالي. هنا، ينقل التوسع النقدي الطلب الاجمالي من ط أ الى ط أ١، ويتحرك التوازن الكلي من النقطة ت إلى النقطة ت١، وتبين هذه الحالة كيف يمكن للتوسع النقدي زيادة الطلب الاجمالي وأن يكون له تأثير قوي على الناتج الحقيقي.

لذلك فإن التسلسل يسير حسب التالي:

التوسع النقدي يخفض سعر الفائدة في السوق. وهذا يحفز الإنفاق الحساس للفائدة على الاستثمار في

قطاع الأعمال، والإسكان، وصافي الصادرات، وما شابه ذلك. وعن طريق آلية المضاعف يزداد الطلب الاجمالي، مما يرفع المخرجات والأسعار فوق المستويات التي قد تصل إليها من دون التوسع النقدي. لذلك، يكون التسلسل الأساسي كالتالي:

ن زيادة ← ف انخفاض ← ت، ل، ص زيادة ← ط أ

← أ ن م زيادة ← س زيادة

لكن ما الذي يمكن أن يحدث إن كان الاقتصاد يعمل بكامل طاقته تقريباً؟ هذا مبين بالنقطة ت٣ على المنحنى ع أ في الشكل ٢٧ - ٧. في هذه الحالة لا يكون للتغيرات النقدية تأثير كبير على الناتج الحقيقي. بل إنه في اقتصاد ذي توظيف كامل، سيؤدي وجود أرصدة كبيرة من النقود تسعى للحصول على الكمية ذاتها من المخرجات، إلى رفع الأسعار.

للتثبت من فهمك لهذا التسلسل المهم، إعمل وفق حالة معاكسة لتقليص النقد. إفرض أن الاحتياطي الفدرالي قرر تقليص احتياطياته، كما حدث في أوائل العام ١٩٩٤، وأبطاء الاقتصاد، وخفض التضخم. يمكنك تتبع هذا التسلسل في الشكل ٢٧ - ٦ عن طريق عكس اتجاه السياسة النقدية، وبالتالي رؤية كيف تتفاعل النقود، وأسعار الفائدة، والاستثمارات، والطلب الاجمالي مع بعضها عند التشدد في السياسة النقدية. ثم انظر كيف أن انتقالاً ناحية اليسار لمنحنى ط أ في الشكل ٢٧ - ٧ قد يخفض كل من المخرجات والأسعار .

التأثيرات النقدية على المدى الطويل

يعتقد العديدون من علماء الاقتصاد أن تغيرات في عرض النقود على المدى الطويل ستعمل بشكل أساسي على زيادة مستوى الأسعار مع تأثير قليل، أو لا تأثير على الاطلاق، على مستوى المخرجات الحقيقية. ويمكننا فهم هذه النقطة بتحليل تأثيرات التغييرات النقدية مع أشكال مختلفة من منحنى ع أ. وكما هو مبين في الشكل ٢٧ - ٧ ستؤثر التغييرات النقدية على الطلب الاجمالي وتميل إلى تغيير الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي على المدى القصير حين لا يكون هناك مصادر غير موظفة ويكون منحنى ع أ منبسط نسبياً .

في تحليلنا للعرض الاجمالي في الفصلين التاليين، سنرى كيف أن الأسعار والأجور تتكيف على المدى الطويل. كيف يؤدي ذلك الى اضعاف تأثير انتقال منحنى ط أ على المخرجات، بحيث تسيطر التأثيرات السعرية، وسنرى أن منحنى ع أ يميل لأن يكون عمودياً أو شبه عمودي على المدى الطويل، بعد أن تتكيف الأجور والأسعار مع المستويات المتوقعة لها. ويعني هذا، أنه على المدى الطويل، وبعد أن تصبح الأجور والأسعار أكثر مرونة، فإن المزيد من تأثير التغير في عرض النقود سيتحول إلى زيادة في الأسعار ويبين تأثيراً يقل باستمرار على مستويات المخرجات الحقيقية.

ما هو الحدس الكامن خلف المدى الطويل والمدى القصير؟ يمكننا صياغة مثال مبسّط للغاية لمعرفة الفرق. إفرض أننا بدأنا بناتج محلي إجمالي إسمي مقداره ٣٠٠٠ وأسعار مستقرة، كما في الشكل ٢٧ - ٦؛ ثم حدث توسع نقدي زاد اجمالي الناتج المحلي الإسمي بمقدار ١٠ بالمئة ليصبح ٣٣٠٠. تشير دراسات روبرت جي. غوردن وآخرون إلى أنه، على المدى القصير، «ستنقسم التغيرات في أ ن م الإسمي بشكل ثابت، مع اتخاذ ثلثي الزيادة شكل تغيّر في المخرجات والثلث الباقي شكل تغيّر في الاسعار». وتبعاً لذلك، قد يزيد التوسع في عرض النقود، خلال السنة الاولى، الناتج المحلي الاجمالي بحوالي ٧ بالمئة ويزيد الأسعار بمقدار ٣ بالمئة تقريباً.

إلا أنه مع مرور الزمن، ستبدأ الأجور والأسعار في التكيف بشكل أكمل مع مستوى الأسعار الأعلى ومستويات المخرجات. فقد يرفع التضخم الأجور والأسعار؛ في أسواق العمالة والإنتاج وقد تتعدل الأجور انعكاساً لارتفاع تكاليف المعيشية؛ وقد يرفع التحوط لزيادة تكاليف المعيشية، الأجور والأسعار ايضاً عند إبرام العقود . وبعد السنة الثانية، قد ترتفع الأسعار بمقدار١ أو ٢ بالمئة ، ولا تزيد المخرجات عن اكثر من ٥ إلى ٦ بالمئة عن مستواها الأصلي. في السنة الثالثة، قد ترتفع الأسعار مرة أخرى مع تراجع المخرجات إلى حدّ ما. أين سينتهي كل ذلك؟ قد يستمر ذلك سنوات أو عقود عدة إلى أن ترتفع الأسعار بمقدار ١٠ بالمئة كاملة وتعود المخرجات إلى مستواها الأصلي. وهكذا، قد ترفع السياسة النقدية الأسعار والأجور بمقدار ١٠ بالمئة مع بقاء الناتج الحقيقي دون تغيير.

في النهاية، يزداد الحجم الإسمي بمقدار ١٠ بالمئة في حين أن جميع الأحجام الحقيقية لم تتغير. الأحجام الحقيقية مثل مثبط الناتج المحلي الاجمالي، والرقم القياسي لتكاليف المعيشة، والناتج المحلي الاجمالي الاسمي، والاجور، والعرض النقدي، والنقد ، والحسابات الجارية، وقيمة الاستهلاك، وقيمة المستوردات، والقيمة النقدية للثروة، وما إلى ذلك، تصبح أعلى بمقدار ١٠ بالمئة. لكن الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، والاستهلاك الحقيقي، والعرض الحقيقي من النقود (الذي يساوي العرض النقدي مقسوماً على مستوى الأسعار)، والاجور الحقيقية، وصافي الصادرات الحقيقي، والدخل، والقيمة الحقيقية للثروة، كلها لم تتغير بسبب السياسة النقدية. لذلك نقول أن العملة «محايدة» على المدى الطويل.

كلمة تحذير لابد منها: السيناريو القائل أن التغيرات في

النقود تقود إلى تغييرات تتناسب مع التغيير في المقادير الإسمية دون أي تغيير في المقادير الحقيقية، مقبول بديهياً، وتدعمه أدلة تجريبية معينة. لكنه ليس قانوناً عاماً. فقد يكون المدى الطويل فترة تمتد لعدة عقود، وقد تتدخل أحداث تخرج الاقتصاد عن مساره المثالي، وقد يكون للتغيير في أسعار الفائدة على المدى الطويل تأثير دائم على النتائج النهائية [٤]. وبالتالي، فإن مسألة حياد العملة على المدى الطويل هو مجرد توجه وليس قانوناً عاماً.

مع اقترابنا من نهاية هذا الفصل، نلاحظ أن مناقشة دور السياسة النقدية قد جرت دون الإشارة إلى السياسة المالية. الواقع أنه مهما كانت الميول الفلسفية للحكومة، فإن أي اقتصاد متقدم يدير، وفي آن واحد، السياسيتين المالية والنقدية. ولكل سياسة منهما نواحي قوتها وضعفها. وسوف نعود في الفصول التي ستلي إلى دراسة متكاملة لأدوار السياسات المالية والنقدية، سواء في مقارعتها للدورة الاقتصادية، أو في مؤازرتها للتنمية الاقتصادية.

من الطلب الاجمالي الى العرض الاجمالي

أنهينا تحليلنا التمهيدي لمحددات الطلب الاجمالي. ونلخص فيما يلي ما توصلنا اليه: درسنا أسس الطلب الإجمالي. ووجدنا أن ط أ تحدده عوامل خارجية أو مستقلة، مثل الاستثمار أو صافي الصادرات، إضافة إلى السياسات الحكومية مثل السياسات النقدية والمالية. التغيير في هذه العوامل، على المدى القصير، يقود إلى زيادة في الإنفاق وزيادة في المخرجات والأسعار.

في عالم اليوم المتقلب، تتعرض الاقتصاديات إلى صدمات من داخل حدود بلادها أو من خارجها، وقادت أمور مثل الحروب، والثورات، وأزمات الديون، وصدمات النفط، وسوء الحسابات الحكومية إلى فترات من التضخم المرتفع أو البطالة العالية، أو كليهما معاً، في فترات الركود. وحيث أنه لاتوجد آلية تعدل الامور بشكل تلقائي وتزيل التقلبات الاقتصادية الكلية بسرعة. فقد صارت الحكومات مسؤولة عن تلطيف تقلبات الدورة الاقتصادية. لكن ليس في وسع أكفأ الحكومات القضاء على التضخم والبطالة ومواجهة جميع الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد.

مهمتنا التالية هي أن ندرس بتمعن قضايا الطلب الإجمالي. نبدأ بتحليل عملية التنمية الاقتصادية على المدى الطويل، التي ستعمق فهمنا لمحددات المخرجات الممكنة والعرض الإجمالي. ثم نعالج موضوعي البطالة والتضخم المترابطان ونرى كيف أن اقتصاديات السوق مقيدة بشدة، بضرورة المحافظة على استقرار الأسعار. وفي النهاية، نعود إلى المعضلة التي تضغط باستمرار، أي السياسات الاقتصادية الكلية: السياسة المالية والديون الحكومية، والتداخل ما بين السياستين المالية والنقدية، و ضرورة تشجيع التنمية الاقتصادية طويلة المدى، والقضايا الجديدة الناشئة عن تزايد انفتاح الولايات المتحدة اقتصادياً، وتعرضها لرياح التجارة والتمويل الدولية.

ملخص

أ - الأعمال المصرفية المركزية ونظام الإحتياطي الفدرالي

١ - نظام الإحتياطي الفدرالي هو بنك مركزي، بنك البنوك. وظيفته هي السيطرة على كمية احتياطي البنوك. ويحدد بذلك العرض النقدي للدولة، ويؤثر على شروط تقديم القروض وأسعار الفائدة.

٢ - تأسس نظام الإحتياطي الفدرالي [أو «الفدرالي» (Fed) كما يطلق عليه غالباً] في العام ١٩١٣ للسيطرة على النقود المتداولة والأئتمان، والعمل «كمقرض أخير». ويديره مجلس من الحكام «ولجنة السوق المفتوح الفدرالية». ويعمل الاحتياطي الفدرالي كوكالة حكومية مستقلة، ويتمتع بحرية كبيرة في التحكم بالسياسة النقدية.

٣ - لدى نظام الاحتياطي الفدرالي ثلاث أدوات سياسية رئيسية: (أ) عمليات السوق المفتوح، (ب) سعر الخصم على ما تقترضه البنوك، (جـ) متطلبات الاحتياطي القانوني على مؤسسات حفظ الودائع. وباستخدام هذه الأدوات يؤثر نظام الاحتياطي الفدرالي في الأهداف الوسيطة، مثل مستوى احتياطي البنوك، وأسعار الفائدة في السوق، والعرض النقدي. وتهدف هذه العمليات جميعها إلى تحسين أداء الاقتصاد فيما يتعلق بالأهداف النهائية للسياسة

---

(٤) سيبين لنا أحد الأمثلة كيف أن تغييراً في سعر الفائدة قد يضرب المسار المحايد للاقتصاد. فحين قلص الاحتياطي الفدرالي العرض النقدي ورفع أسعار الفائدة في العام ١٩٧٩، كان الهدف من ذلك دفع الاقتصاد إلى مسار يخفض التضخم عن طريق إبطاء عجلة الاقتصاد. وأدى الارتفاع الكبير في سعر الفائدة من ٧ بالمئة في العام ١٩٧٨ إلى ١٤ بالمئة في العام ١٩٨١، وإصدار اذونات خزينة قصيرة الأجل، إلى ارتفاع سعر الدولار وعجز كبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة في اواسط الثمانينات، وإلى أزمة ديون لدى الدول متوسطة الدخل. وبحلول العام ١٩٩٠، وبعد سنوات من عجز الولايات المتحدة التجاري، حُمّلت الولايات المتحدة ديوناً خارجية بلغت ٤٠٠ بليون دولار تقريباً، ستؤثر على اقتصادها لسنوات كثيرة قادمة.

النقدية: تحقيق أفضل تركيبة من تضخم منخفض، وبطالة منخفضة، ونمو سريع للناتج المحلي الاجمالي، وأسواق مالية تعمل بشكل منتظم. أضف إلى ذلك، يجب على نظام الاحتياطي الفدرالي والوكالات المالية الاخرى، أن تساند الأنظمة المالية المحلية والدولية في وقت الازمات.

٤ - الأداة الأهم للسياسة النقدية هي عمليات السوق المفتوح التي يستخدمها نظام الاحتياطي الفدرالي. فقيامه ببيع سندات الحكومة المالية في السوق المفتوح تخفض موجودات والتزامات الاحتياطي الفدرالي وتخفض بالتالي احتياطيات البنوك. والنتيجة هي انخفاض في قاعدة احتياطي البنوك من الودائع. وينتهي الناس إلى الاحتفاظ بنقود أقل، وسندات حكومية أكثر. أما مشتريات السوق المفتوح فتفعل العكس، تزيد كمية النقود عن طريقة زيادة احتياطيات البنوك.

٥ - تدفق الاحتياطي الدولي الى الخارج قد يقلل الاحتياطيات والنقد، ما لم تجرِ موازنة ذلك عن طريق شراء البنك المركزي للسندات. وللتدفقات إلى الداخل نتائج عكسية ما لم تتم موازنتها. عملية موازنة التدفقات الدولية تدعى «تعقيم». في السنوات الأخيرة، دأب نظام الاحتياطي الفدرالي على تعقيم حركات الاحتياطي الدولي.

ب - تأثيرات النقود على المخرجات والأسعار

٦ - إذا أراد نظام الاحتياطي الفدرالي إبطاء نمو المخرجات، فإن التسلسل المكون من خمس خطوات يكون كالتالي:-

أ - يخفض الفدرالي الاحتياطي الموجود لدى البنوك عن طريق عمليات السوق المفتوح.

ب - كل دولار يخفض من احتياطي البنوك يولد تقلصات مضاعفة في النقود المصرفية، وبالتالي في العرض النقدي.

جـ - في سوق العملة، يؤدي تخفيض العرض النقدي، مع ثبات مستوى الطلب على النقود الى ارتفاع أسعار الفائدة، ويقيد مبالغ القروض وشروطها، ويجعل المال شحيحاً.

د - شُح النقود يقلل الاستثمارات وأبواب الإنفاق الحساسة للفائدة مثل السلع الاستهلاكية المعمّرة أو صافي الصادرات.

هـ - إنخفاض الاستثمار وأوجه الإنفاق الأخرى يخفض الطلب الاجمالي وفق آلية المضاعف المألوفة. المستوى الأدنى من الطلب الاجمالي يولد انتاجاً أدنى ومستويات أسعار أو تضخم أدنى.

ويمكن تلخيص التسلسل على النحو التالي:

أ ح انخفاض ←ع انخفاض ← ت +ل+ ص انخفاض ←

ط أ انخفاض ← ا ن م الحقيقي انخفاض ← س انخفاض.

٧ - رغم أن الآلية النقدية غالباً ما تفسر بأنها عملية تؤثر على «الاستثمار» فالواقع أن الآلية النقدية هي عملية غنية ومعقدة وعن طريقها تؤثر أسعار الفائدة وأسعار الاصول على تشكيلة واسعة من عوامل الانفاق، وهذه القطاعات تشمل الاسكان، الذي يتأثر بأسعار الرهن العقاري وأسعار المنازل، واستثمارات قطاعات الأعمال التي تتأثر بتغير أسعار الفائدة والسلع المخزونة؛ والانفاق على السلع الاستهلاكية المتينة، التي تتأثر بأسعار الفائدة ومدى توفر القروض، النفقات الرأسمالية لدوائر الحكم المحلي والولايات التي تتأثر بأسعار الفائدة، وصافي الصادرات، التي تتحدد بتأثير أسعار الفائدة على اسعار الصرف الاجنبي.

٨ - أحد التحديات الرئيسية للسياسة الاقتصادية الكلية هي تزايد عولمة التجارة والتمويل. ففي نظام مرن لأسعار الصرف الاجنبي، يمكن للتغييرات في السياسة النقدية أن تؤثر على سعر الصرف وصافي الصادرات، وأن تضيف مع ذلك تعقيدات للآلية النقدية. قاد هذا التأثير إلى نقلة كبرى في تركيبة أ ن م أبعدته عن السلع القابلة للمتاجرة بها إلى السلع غير القابلة للمتاجرة بها في أوائل عقد الثمانينات. كما عقدت اعتبارات السوق المفتوح حياة البنوك المركزية لأن الروابط القائمة بين النقود و صافي الصادرات ليست دقيقة تماماً ولأن الهموم السياسية والاقتصادية الإضافية قد أثيرت بسبب تأثير السياسات المحلية على الاقتصاديات الأجنبية، وعلى تركيبه أ ن م، وعلى ديون العالم الثالث.

٩ - قد يكون للسياسة النقدية تأثيرات مختلفة على المدى القصير والمدى الطويل. على المدى القصير، ومع منحنى ع أ منبسط نسبياً، فإن معظم التغيير في ط أ سيؤثر على المخرجات، ويؤثر جزء بسيط منه على الأسعار. أما على المدى الطويل، فيصبح منحنى ع أ عمودياً تقريباً، وتقود التحولات النقدية إلى تغييرات يتركز معظمها على مستوى الأسعار وبنسبة أقل كثيراً على المخرجات. وفي الحالات المتطرفة حين تؤثر التغييرات في العرض النقدي على المتغيرات الإسمية فقط ولا يكون لها أي تأثير على المتغيرات الحقيقية، نقول أن النقود محايدة.

معظم التحولات النقدية الحقيقية في العالم تترك تأثيرات اقتصادية حقيقية بعد انتهائها.

مفـاهيم للمراجعـة

الاعمال المصرفية المركزية

- الاحتياطي المصرفي
- الميزانية العمومية للاحتياطي الفدرالي.
- مشتريات ومبيعات السوق المفتوح.
- سعر الخصم، الاقتراض من الاحتياطي الفدرالي.
- متطلبات الاحتياطي القانوني.
- لجنة السوق المفتوح الفدرالية، هيئة الحكام.
- أدوات السياسة، والأهداف الوسيطة، والأهداف النهائية

آلية انتقال الآثار النقدية

- الطلب على النقود والعرض منها
- خمس خطوات لآلية انتقال الآثار النقـدية :
  تغيير الاحتياطي الى نقود
  والنقود الى أسعار فائدة
  وأسعار فائدة إلى استثمار
  والاستثمار إلى أ ن م
- مكونات الانفاق الحساسة للفائدة
- السياسة النقدية ضمن إطار ع أ – ط أ
- أ ح أنخفاض ← ع انخفاض ← ف ارتفاع ← ت انخفاض ← ط أ انخفاض ← أ ن م انخفاض ← س انخفاض.
- السياسة النقدية على المدى القصير والمدى الطويل.
- «حياد النقود».

أسـئلة للمراجعـة

١ – ضع قائمة بأدوات السياسة التي يستخدمها نظام الاحتياطي الفدرالي. إشرح كيف تغير كل أداة احتياطي البنوك والعرض النقدي. ما مدى كل أداة في السيطرة على: (أ، الإحتياطيات، (ب) ع$_1$، (جـ) أسعار الفائدة، (د) المخرجات، (هـ) الأسعار؟

٢ – إفرض أنك رئيس مجلس إدارة حكام الاحتياطي الفدرالي في وقت مرور الاقتصاد بحالة ركود. وطُلب اليك تقديم شهادة أمام لجنة من الكونجرس. أكتب تفسيراً لأحد أعضاء مجلس الشيوخ تبين فيه طريقة سير أعمالك التوسعية.

٣ – مع أخذك بعين الاعتبار الميزانية العمومية في الجدول ٢٧ – ١. ضع ميزانية عمومية مقابلة للبنوك (مثل تلك التي في الجدول ٢٦ – ٢) مفترضاً أن الاحتياطي القانوني ١٠ بالمئة على الحسابات الجارية وصفراً على كل ما عدا ذلك.

أ – ضع مجموعة جديدة من الميزانيات العامة مفترضاً أن الاحتياطي الفدرالي باع ما قيمته ١ بليون دولار من السندات الحكومية في عمليات السوق المفتوح.

ب – ضع مجموعة أخرى من الميزانيات العمومية تبين ما الذي يحدث حين يزيد الاحتياطي الفدرالي الاحتياطي القانوني إلى ٢٠ بالمئة.

جـ – إفرض أن البنوك اقترضت ١ بليون دولار من الاحتياطي من الاحتياطي الفدرالي. كيف سيغير هذا العمل الميزانيات العمومية لها؟

٤ – أدرس المقتطفات الثلاثة المأخوذة من الصحف الواردة تحت بند الآلية النقدية من هذا الفصل. ثم اشرح التعليل الكامن خلف كل بيان مستخدماً النظريات التي طورت من الفصول الثلاثة الأخيرة.

٥ – ناقش البيان التالي لنظام الاحتياطي الفدرالي: «يرى نظام الاحتياطي الفدرالي أن لدى البنوك احتياطيات كافية لتوفير النقود للتجارة، والصناعة، والزراعة بأسعار فائدة متدنية، لكنه لا يستطيع اجبار الناس على الاقتراض او جعلهم ينفقون الودائع المتبقية حين تقوم البنوك بتقديم القروض والاستثمار.

٦ – إشرح، مستعيناً بالشكل ٢٧ – ٦، كيف خفضت سياسات شح النقود بعد العام ١٩٧٩ مستوى أ ن م. وفسر ايضاً كل خطوة بالكلمات.

٧– أجب، باستخدام رسم بياني كالذي في الشكل ٢٧ – ٤، على الأمثلة الثلاثة الواردة في باب سوق العملة.

٨ – بعد توحيد المانيا، قادت الأموال التي دفعت لإعادة بناء الشرق إلى توسع كبير في الطلب الاجمالي في المانيا. وقد رد البنك المركزي الالماني بإبطاء نمو النقود، ورفع أسعار الفائدة الحقيقية الالمانية إلى مستويات مرتفعة للغاية. تتبع السبب في أن التقييد الالماني للنقد سيقود إلى انخفاض سعر صرف الدولار. واشرح السبب في أن هذا الانخفاض قد يعزز النشاط الاقتصادي في الولايات المتحدة. إشرح ايضاً السبب في أن الدول الاوروبية الأخرى التي «ربطت» عملتها بالمارك الالماني ستجد نفسها غارقة في ركود عميق حين ترتفع أسعار الفائدة الالمانية وترفع معها اسعار الفائدة الاوروبية الأخرى.

الجزء السادس

العرض الاجمالي والتنمية الاقتصادية والسياسية الاقتصادية الكلية



الفصل ٢٨

التنمية الاقتصادية والعرض الاجمالي

الثورة الصناعية لم تكن حدثاً له بداية ونهاية.... فهي ما زالت مستمرة.

إي. جي. هوبسباون، عصر الثورة (١٩٦٢)

في كل يوم تقريباً تنشر الصحف اخباراً عن آخر ارتفاع، أو انخفاض في معدلات البطالة، وآخر التغيّرات في سياسة الاحتياطي الفدرالي، أو مواضيع مشابهة مهمة. لكن بقدر أهمية هذه الاحداث للمستثمرين أو الباحثين عن عمل، فإنها مجرد نقطة صغيرة في بحر التنمية الاقتصادية. فسنة بعد أخرى تراكم الولايات المتحدة كميات ضخمة من المعدات الانتاجية، وتوسع حدود المعارف التكنولوجية، وتصير أكثر إنتاجية بشكل مطرد. المعدل الذي ترتفع به الإنتاجية يحدد مدى سرعة تحسن مستوى المعيشة.

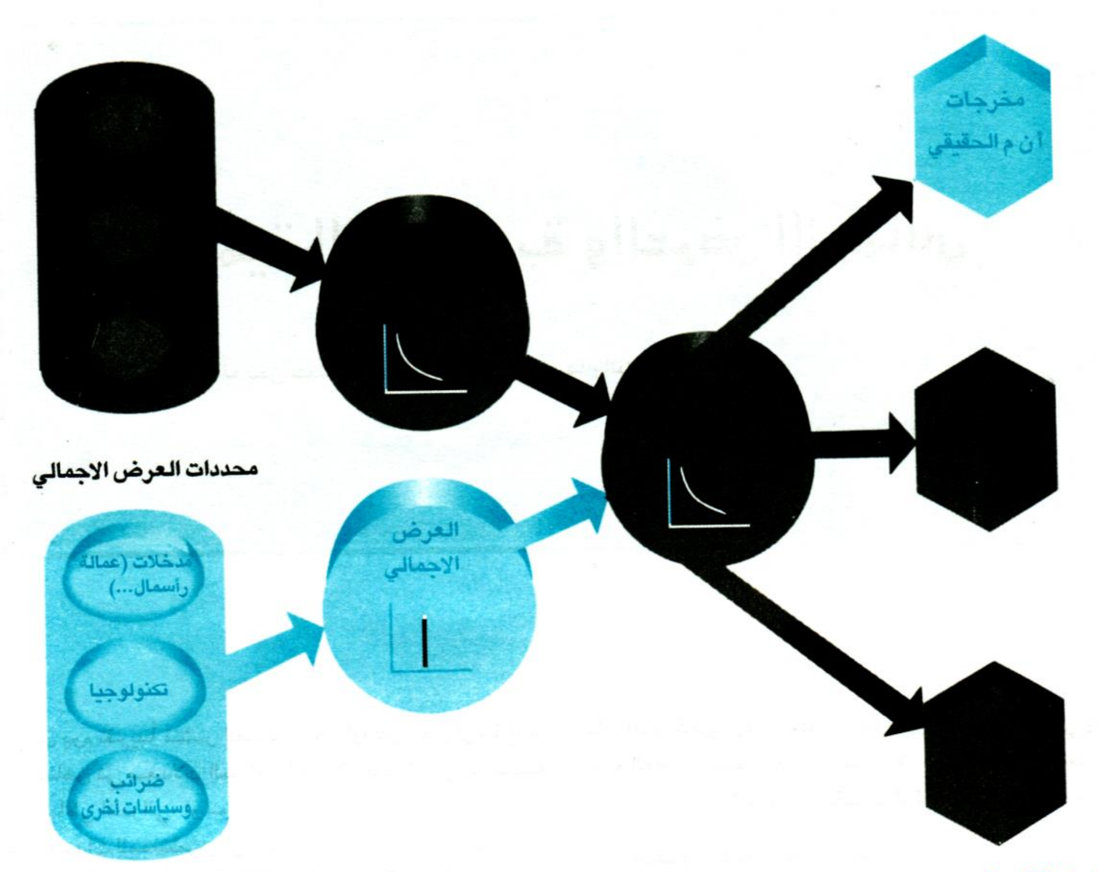
يركز الجزء الخامس بشكل أساسي على دور إجمالي الطلب في تحديد مستوى المخرجات على المدى القصير. ونرى أن الاقتصاديات التي لديها موارد غير مستغلة، يمكنها عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي، واستثمارات قطاعات الاعمال وطلبات التصدير أن ترفع مستوى النشاط الاقتصادي كله. ويوحي هذا التحليل أن في وسع الحكومة ترويض الدورة الاقتصادية بتطبيق الإجراءات المالية والنقدية.

لكن الطلب الاجمالي لا يلم بالموضوع كله. فللعرض الاجمالي دور مركزي في تطور الاقتصاد على المدى القصير والطويل. على المدى القصير: يحدّد التفاعل ما بين الطلب الاجمالي والعرض الاجمالي مستوى المخرجات، والبطالة، ومقدار استغلال الامكانيات، وله أهمية حاسمة في حركة الأسعار والتضخم. أما على المدى الطويل ومدته عقد أو أكثر، فإن العرض الاجمالي يكون عادة العامل الرئيسي خلف التنمية الاقتصادية. ويمثل الشكل ٢٨ - ١ نظرة شاملة للفصل كله، باستخدام لوحة التدفق المعهودة.

معنى طول المدى للتنمية

عَد بنظرك إلى الصفحة الداخلية من غلاف هذا الكتاب، حيث سترى التقدم الحقيقي للمخرجات (أو المعدل لموازنة التضخم) طيلة فترة القرن العشرين. ويمكنك أن ترى أن الناتج المحلي الاجمالي قد نما بمقدار ١٦ ضعفاً منذ العام ١٩٠٠. وربما كان ذلك الحقيقة الاقتصادية الأساسية لهذا القرن. فالتنمية الاقتصادية السريعة والمستمرة مكّنت الدول الصناعية المتقدمة من تقديم المزيد من كل شيء - غذاء أفضل ومنازل أوسع، وموارد أكثر للدفاع، وسيطرة على التلوث، وتعليم شامل للاولاد، ودعم شامل لدخل المتقاعدين.

وما زالت الدول تنظر إلى التنمية الاقتصادية كهدف رئيسي للسياسية والاقتصاد. والدول التي لا تحقق أية تنمية تجد نفسها متخلفة عن الركب. فالثورات الأخيرة في دول اوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي أشعلها الركود الاقتصادي، وانخفاض معدلات التنمية الاقتصادية مقارنة بالدول الغربية المجاورة. والتنمية الاقتصادية هي العامل المفرد الأهم في النجاح الاقتصادي للدول على المدى الطويل.



الشكل ٢٨ - ١. التنمية الاقتصادية مفتاح لرفع مستويات المعيشة على المدى الطويل

تعتمد ثروة الدولة الاقتصادية ، على المدى الطويل، على تنمية امكانياتها الانتاجية . ويبحث هذا الفصل اتجاهات التنمية طويلة المدى بالاضافة الى النظريات التي تفسر التوجهات الأساسية، بما في ذلك سلوك العرض الاجمالي .

أ اتجاهات التنمية لدى الدول

دعونا نبدأ بتقديم تعريف دقيق لما نعنيه بتعبير التنمية الاقتصادية: **التنمية الاقتصادية** (economic growth) تمثل مقدار التوسع في امكانيات الناتج المحلي الاجمالي أو المخرجات. بعبارة أخرى، تحدث التنمية الاقتصادية حين تنتقل حدود امكانيات الانتاج (ح أ أ) إلى الخارج (تذكر الرسم البياني حول تنامي ح أ أ في الفصل ١). ثمة مفهوم آخر ذو صلة قريبة هو معدل النمو في المخرجات بالنسبة للفرد الواحد. وهو يحدد معدل الارتفاع في مستوى معيشة بلد ما .

علماء الاقتصاد يقيسون معدل التنمية بمقدار المخرجات أو المخرجات بالنسبة للشخص الواحد خلال فترة من الزمن تمتد لعشر سنوات أو عشرين سنة. وهذا يستبعد الارتفاعات والانخفاضات، أو فترات الركود والطفرات الاقتصادية، ويعطي صورة أفضل عن التوجهات بعيدة المدى. ويبين الجدول ٢٨ – ١ أن هناك تبايناً واسعاً في معدلات التنمية بالنسبة للفرد في مختلف البلدان.

	المعدل السنوي لنمو المخرجات للفرد ١٩٧٣ - ١٩٩٣ (٪)	الانتاج للفرد ١٩٩٣ (دولار)
الدول المتقدمة		
اليابان	٢.٩	١٩.٢٠٠
المانيا	١.٧	٢١.٦٤٠
فرنسا	١.٦	٢٢.٣٢٠
بريطانيا	١.٥	١٧.٣٧٠
الولايات المتحدة	١.٣	٢٣.١٧٠
الدول النامية		
كوريا الجنوبية	٦.٨	٦.١٨٠
الصين	٦.٤	٢.١٤٠
تايوان	٦.٢	٧.٩٣٠
اندونيسيا	٤.١	٣.١٧٠
الهند	٢.٦	١.٦٤٠
تركيا	٢.٦	٥.٧١٠
البرازيل	١.١	٣.٦١٠
المكسيك	-ر١	٧.٢١٠
الفلبين	٠.٤	٤.٠٦٠

الجدول ٢٨ - ١. هناك اختلاف واسع في معدلات التنمية بين الدول

فيما عدا اليابان، فإن معدلات التنمية في مختلف الدول المتقدمة تتركز ضمن مدى ضيق نسبياً. أما بالنسبة للدول النامية، فثمة اختلافات كبيرة ما بين أصحاب الانجازات الكبيرة والمتقاعسين. (استخدمنا في التقديرات أسعار الصرف المعدلة لموازنة التباين في القوة الشرائية.) [المصدر: البنك الدولي، تقرير التطوير العالمي، ١٩٩٣ (البنك الدولي، واشنطن، ١٩٩٣).]

عوامل التنمية الاربعة

ما هي الوصفة التي تحقق التنمية الاقتصادية؟ بداية، لا تحتاج الدول الناجحة إلى اتباع المسار ذاته. فبريطانيا، على سبيل المثال، أصبحت زعيمة العالم الاقتصادية في القرن التاسع عشر، بفضل ريادتها للثورة الصناعية، واختراع المحركات البخارية، والسكك الحديدية، والتأكيد على حرية التجارة. وبخلاف ذلك، اليابان، التي دخلت سباق التنمية الاقتصادية متأخرة. وحققت أول إنجاز لها عن طريق تقليد التكنولوجيا الأجنبية وحماية صناعاتها المحلية من المستوردات، ومن ثم تطوير خبرات هائلة في مجالات التصنيع والالكترونيات.

ورغم اختلاف المسارات التي تتبعها الدول، فإن جميع الدول سريعة النمو تشترك في سمات معينة. فعملية التنمية الاقتصادية الأساسية التي ساعدت على بلورة اقتصاد بريطانيا واليابان، تجري الآن في دول نامية مثل الصين والهند. الحقيقة أن علماء الاقتصاد الذين درسوا التنمية وجدوا أنه لا بد من وضع محرك التقدم الاقتصادي على العجلات الأربعة ذاتها، بغض النظر عن مدى غنى أو فقر البلد. وهذه العجلات، أو عوامل التنمية هي:

- الموارد البشرية (توفر العمالة، والتعليم، والانضباط، والحافز)
- الموارد الطبيعية (الأرض، والمعادن، والوقود، ونوعية البيئة)
- التكوين الراسمالي (الآلات، والمصانع، والطرق)
- التكنولوجيا (العلم، والهندسة، والإدارة، والمجازفة الرأسمالية)

دعونا نرى كيف يساهم كل عامل من هذه العوامل الاربعة في التنمية.

المـوارد البشرية

يعتقد معظم علماء الاقتصاد ان نوعية العمالة – مهارة، ومعارف، وانضباط القوى العاملة – هي أهم عناصر التنمية الاقتصادية. الواقع أن في الإمكان شراء أو اقتراض مكونات الانتاج الأخرى – سواء منها السلع الانتاجية، أو المواد الخام، أو التكنولوجيا – من السوق العالمي. ففي وسع الدولة شراء أحدث أجهزة الاتصالات السلكية واللاسلكية، والحاسوبات، ومعدات توليد الكهرباء، والطائرات المقاتلة. ولا يمكن استعمال هذه السلع أو صيانتها بفاعلية إلا بواسطة عمال مهرة مدربين. التحسينات على التعليم، والصحة، والانضباط، والقدرة على استخدام الحاسوب، أضافت قدراً كبيراً إلى إنتاجية الأيدي العاملة.

المصادر الطبيعية

العامل الكلاسيكي الثاني للانتاج هو الارض، أو بشكل أعم المصادر الطبيعية . وأهم المصادر هنا الأرض الزراعية، والنفط والغاز، والغابات، والمياه، والمصادر المعدنية. مثال ذلك: في السنوات الأخيرة تمكنت بعض الدول الغنية بالنفط من تحقيق مستويات عالية من الدخل يقوم على احتياطياتها النفطية فقط.

لكن الدول الغنية بالنفط هي الاستثناء وليست القاعدة، فامتلاك مصادر طبيعية في الاقتصاد العالمي الجديد لا يحدد نجاح الدولة أو فشلها. فالكثير من الدول التي لا تمتلك أية مصادر طبيعية فعلية، كاليابان مثلاً، ازدهرت عن طريق التركيز على قطاعات تعتمد على اليد العاملة ورأس المال أكثر مما تعتمد على الموارد المحلية. في الحقيقة، أن هونغ كونغ الصغيرة، التي لاتزيد مساحتها عن واحد من مليون من مساحة روسيا الغنية بالمصادر الطبيعية، يزيد حجم تجارتها الدولية فعلياً عن حجم تجارة تلك الدولة العملاقة.

تكوّن رأس المال

في حين أن أيدي الناس متشابهة في جميع أنحاء العالم، فإن لدى العمال في الدول عالية الدخل قدراً أكبر بكثير من راس المال – لذلك فهم أكثر إنتاجية . .

تكديس راس المال، كما سبق ورأينا، يتطلب تضحية بقدر من الاستهلاك الحالي على مدى سنوات عدة.، والدول التي تنمو بسرعة تميل إلى الاستثمار بكثافة في السلع الانتاجية الجديدة. في الدول الأسرع نمواً، قد يتطلب الامر تخصيص ١٠ الى ٢٠ بالمئة من الدخل لتكوين رؤوس اموال. وعكس ذلك، يعتقد العديد من علماء الاقتصاد أن انخفاض معدلات الإدخار القومي في الولايات المتحدة – ٤ بالمئة فقط في العام ١٩٩٣ – هو بمثابة مشكلة إقتصادية كبرى للبلد.

حين نفكر برأس المال، يجب ألا نركز على أجهزة الحاسوب والمصانع فقط. لأن العديد من الاستثمارات لا يمكن لأحد القيام بها إلا الدولة، وهي تشكل الإطار لازدهار القطاع الخاص. ويطلق على هذه الاستثمارات اسم **الرأسمال الاجتماعي العام** (social overhead capital) الذي يتكون من مشاريع واسعة النطاق تسبق عمليات التجارة. مثل الطرق، ومشاريع المياه والري، وإجراءات الصحة العامة. كل هذه الامور تتطلب استثمارات ضخمة من صفاتها عدم القابلية للتقسيم، وتحقق في بعض الأحيان زيادة في العوائدة المقياسية. وغالباً ما يكون لهذه المشاريع وفورات خارجية، أو فائض من المنافع لا يمكن للشركات الخاصة القائمة بالمشاريع تحصيل مقابل لها، لذلك لابد للحكومة من التدخل لضمان دفع قيمة استثمارات النفقات العامة الاجتماعية أو البنية التحتية، كما يطلق عليها.

التغيير التكنولوجي والتجديد

إضافة إلى العوامل الكلاسيكية الثلاثة التي بحثناها أعلاه، تعتمد التنمية الاقتصادية على عامل حيوي رابع، هو التكنولوجيا. من الناحية التاريخية، لم تكن التنمية مجرد عملية تكرار بسيطة، إضافة عمال ومصانع إلى مصانع قائمة. بل هي تيار لا ينقطع من الاختراعات والتغييرات التكنولوجية قادت إلى تحسن واسع في إمكانيات الانتاج في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان.

ويشير تعبير **التغيير التكنولوجي** (technological change) إلى تغيير في عمليات الانتاج أو إدخال منتجات جديدة بحيث يمكن الحصول على مخرجات محسّنة، أو المزيد من الانتاج. ومن الاختراعات التي زادت الانتاجية إلى حدّ بعيد المحرك البخاري، توليد الكهرباء، والمصباح الكهربائي، والمحركات ذات الاحتراق الداخلي، والطائرة النفاثة عريضة البدن. وتشمل التغييرات التكنولوجية الأساسية مخترعات مثل الهاتف، والراديو، والطائرة، والفونوغراف، والتلفزيون. أما أحدث التطورات التكنولوجية في العصر الحديث فتحدث الآن في مجال الألكترونيات والحاسوبات، ويمكن لحاسوب صغير اليوم لايزيد حجمه عن حجم كتيب أن يتفوق على أسرع حاسوبات عقد الستينات. وتعطي هذه الاختراعات أوضح مثال على التغيير التكنولوجي، لكن التغيير التكنولوجي هو في الواقع عملية مستمرة من التحسينات الصغيرة والكبيرة، ويشهد على ذلك حقيقة أن الولايات المتحدة أصدرت أكثر من ثلاثة ملايين براءة اختراع وهناك عدة ملايين أخرى من التعديلات الصغيرة هي جزء من روتين التقدم الاقتصادي.

القسط الأعظم من التقدم التكنولوجي يتم بهدوء وبطريقة غير ملحوظة على شكل تحسينات صغيرة ترفع من نوعية المخرجات وتزيد كميتها. إلا أنه بين الحين والآخر، تخلق التغييرات في التكنولوجيا عناوين بارزة وصوراً لا تنسى. فخلال حرب الخليج، ذهل العالم للتفوق الهائل الذي أعطته الأسلحة ذات التكنولوجيا العالية – طائرة الشبح، والقنابل «الذكية»، والصواريخ المضادة للصواريخ – للولايات المتحدة وحلفائها على خصم يتسلح بتكنولوجيا متخلفة عنها ببضع سنوات فقط. التقدم في التكنولوجيا المدنية أقل إبهاراً لكنه ليس أقل أهمية في المساهمة في رفع مستويات المعيشة في اقتصاديات السوق.

وبسبب أهمية التكنولوجيا في رفع مستوى الحياة، فقد انشغل علماء الاقتصاد في التفكير بطرق تشجيع التقدم التكنولوجي. وبات واضحاً أن التقدم التكنولوجي ليس مجرد عملية ميكانيكية لإيجاد منتجات وطرق تصنيع أفضل. بل إن الإبداع السريع يتطلب بث روح تؤمن بالمجازفة والمبادرة. خذ مثلاً صناعة الحاسوب في الولايات المتحدة، حيث لا يمكن إلا للمتحمسين مجاراة تيار هذه الصناعة، وبصعوبة، وخوض مجالات التجديد في صنع الحاسوب وبرامجياته. فلماذا تزدهر روح المجازفة الرأسمالية هنا ولا تزدهر في روسيا، وهي وطن العديد من العلماء، والمهندسين، والرياضيين العظام؟ أحد الأسباب الرئيسية هو تلك التركيبة من روح الانفتاح على المعرفة والبحث وحوافز أرباح السوق الحر في «سيليكون فالي» مقارنة مع أجواء السرّية، وكتم الاصوات التي كان يتّبعها التخطيط المركزي في موسكو.

يلخص الجدول ٢٨ – ٢ عجلات التنمية الاقتصادية الاربعة.

نظريات التنمية الاقتصادية

عملياً يحبذ الجميع التنمية الاقتصادية [1]. لكن هناك خلافات قوية حول أفضل الطرق لبلوغ هذا الهدف. فبعض صنّاع السياسة وعلماء الاقتصاد يشددون على الحاجة إلى زيادة رؤوس الاموال المستثمرة. في حين يدافع آخرون عن دفع عمليات البحث والتطوير والتغيير التكنولوجي، وثمة فئة ثالثة تؤكد على دور القوى العاملة الأفضل تعليماً.

لطالما درس علماء الاقتصاد مسألة الأهمية النسبية لمختلف العوامل، ودورها في تحديد التنمية. وسوف ندرس في المبحث التالي النظريات الخاصة بالتنمية الاقتصادية، التي تقدم توضيحاً للقوى الدافعة الكامنة خلف التنمية. وفي القسم الأخير من هذا الجزء، سنرى ما يمكن ان نتعلمه عن التنمية من الانماط التاريخية التي استقيناها خلال القرن الاخير.

(١) قد يكون أنصار البيئة الاستثناء الوحيد، الذين يشددون في بعض الاحيان على أن تقدم الاقتصاديات الصناعية قد فرض عبئاً كبيراً على موارد العالم، لذلك، لا بد من إبطاء التنمية.

عوامل التنمية الاقتصادية	أمثلة
الموارد البشرية	حجم القوى العاملة، التعليم، المهارات، الانضباط.
المصادر الطبيعية	النفط والغاز، التربة والمناخ
التكوين الراسمالي	المعدات والمصانع، الرأسمال الاجتماعي العام
التكنولوجيا وروح المجازفة الرأسمالية	نوعية العلم والمعارف الهندسية، المعارف الإدارية، مكافأة الإبداع

الجدول ٢٨ – ٢. عجلات التقدم الأربعة

لابد للتقدم الاقتصادي من الركوب على العجلات الأربعة العمالة والمصادر الطبيعية وراس المال والتكنولوجيا. لكن هذه العجلات قد تختلف اختلافاً كبيراً بين بلد وآخر، وتقوم بعض البلدان بجمعها بطريقة أكثر فاعلية من الدول الأخرى.

الديناميكية الكلاسيكية لسميث ومالثوس

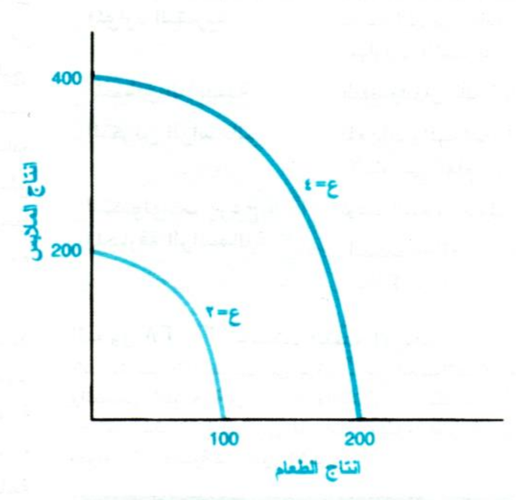
خلافاً لمنظري التنمية في أيامنا هذه، شدد علماء الاقتصاد الأوائل من أمثال سميث ومالثوس على الدور الحيوي للأرض في التنمية الاقتصادية. في كتاب «ثروة الامم» (١٧٧٦)، يقدم أدم سميث مرشداً للتطور الاقتصادي. ويبدأ بعصر افتراضي رومانتيكي: «الحالة الاصلية للأشياء التي تسبق تملك الأرض وتكديس المخزون [الرأسمال].» وهي حقبة كانت الأرض فيها مشاعاً للجميع، ولم يكن تكديس راس المال قد أصبح مهماً.

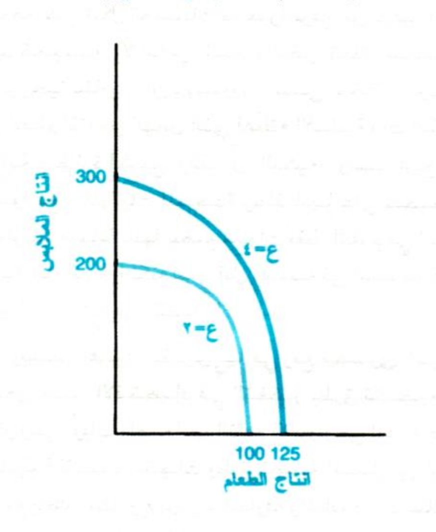
فكيف يمكن أن تكون حركة التنمية الاقتصادية في مثل ذلك العصر الذهبي؟ حيث أن الأرض متاحة للجميع مجاناً، فإن الناس ينتشرون ببساطة ويتوزعون على مساحات أوسع، كلما ازداد عدد السكان، بالضبط كما فعل المستوطنون في الغرب الأمريكي، وحيث أنه لا يوجد راس مال، فإن الناتج القومي يتضاعف بالضبط وفق تضاعف عدد السكان. فماذا عن الأجور الحقيقية؟ تحصل الأجور على كامل الدخل القومي لأنه ليس هناك مبالغ تقتطع مقابل إيجار الأرض، أو لدفع فوائد على رأس المال. ويتوسع الناتج وفق الزيادة في عدد السكان، وبالتالي، يكون الأجر الحقيقي للعامل ثابتاً لا يتأثر بمرور الزمن.

لكن هذا العصر الذهبي لا يمكن أن يستمر إلى الأبد. في نهاية الأمر، ومع استمرار الزيادة في عدد السكان ستصبح الأراضي كلها مشغولة. وما أن تختفي حدود الأرض المشاع، حتى









الشكل ٢٨ - ٢. الديناميكية الكلاسيكية لسميث ومالثوس

في (أ) عدم محدودية الأرض عند حدود امكانيات الانتاج تعني أنه حين يتضاعف السكان فإن في وسع العمالة أن تنتشر وتضاعف إنتاجها من الطعام والملابس. أما في (ب) فإن محدودية الأرض تعني أن زيادة السكان من ٢ مليون إلى ٤ ملايين تؤدي إلى تناقص العوائد. لاحظ أن الإنتاج المحتمل من الغذاء ارتفع بمقدار ٢٥ بالمئة فقط رغم تضاعف مدخلات اليد العاملة. [كيف ترسم الشكل (ب) لبيان تأثير التقدم التكنولوجي ؟ هل يمكن أن يزيد الطعام والملابس بمقدار يزيد عن الضعف؟].

تصير التنمية المتوازنة في الأرض والعمالة والمخرجات غير ممكنة. وسيبدأ عمال جدد بالاكتظاظ في الأراضي التي يشغلها عمال بالفعل. وتصير الأرض شحيحة، ويرتفع إيجارها لتقنين توزيعها على مختلف الاستعمالات.

لكن السكان ما زالوا يتزايدون، والناتج القومي أيضاً. لكن المخرجات لا بد أن يتزايد بنسبة أبطأ من زيادة السكان. لماذا؟ مع إضافة عمال جدد إلى مساحة ثابتة من الأرض، يصير لدى كل عامل مساحة أقل يعمل عليها، ويبدأ قانون تناقص العوائد في العمل. ويقود ازدياد نسبة العمالة إلى الأرض، إلى تراجع الانتاج الحدّي للعمالة وبالتالي إلى انخفاض معدلات الأجر الحقيقي[٢]. إضافة إلى ذلك، يعتقد علماء الاقتصاد الكلاسيكيون أن تضارباً في المصالح ينشأ بين الطبقات ويؤدي تزايد السكان الى ارتفاع نسبة العمالة الى الارض، مما ينجم عنه إنخفاض معدلات الأجر وانخفاض دخل الفرد. في الوقت نفسه، يتمخض عن ذلك معدلات إيجار أعلى لكل فدان من الارض. ويحقق أصحاب الأراضي كسباً على حساب العمالة.

إلى أي مدى يمكن أن تسوء الامور؟ إعتقد المبجل العنيد تي. آر. مالثوس أن الضغط السكاني سيدفع الاقتصاد إلى نقطة يكون فيها العمال عند أدنى مستويات المعيشة. وعلل مالثوس ذلك، بأنه حين تكون الأجور فوق مستوى الكفاف، فإن السكان سيتزايدون؛ واذا كانت الأجور دون مستوى الكفاف فسوف يقود ذلك إلى ارتفاع معدلات الوفاة وتناقص أعداد السكان. ولا يكون لدينا توازن مستقر في أعداد السكان إلا حين تكون الأجور عند مستوى الكفاف. وكان يؤمن بأن الطبقة العاملة مقدر لها أن تحيا حياة قاسية، وقذرة، وقصيرة. هذه الصورة القاتمة قادت توماس كارلايل إلى انتقاد الاقتصاد واعتباره «علماً كئيباً».

(٢) تعتمد النظرية في هذا الفصل على اكتشاف مهم للاقتصاد الجزئي. ففي التحليل المتعلق بتحديد الأجور في ظل أوضاع مبسطة، تشمل المنافسة الكاملة، تبين أن معدل أجر العمالة يكون مساوياً للإنتاج الحدّي أو الإضافي لآخر عامل مستأجر. مثلاً، إذا ساهم العامل الأخير في انتاج سلع قيمتها ١٢.٥ دولار في الساعة من مخرجات الشركة، عندها تكون الشركة، وفي ظل المنافسة الكاملة، مستعدة لدفع ١٢.٥ دولار في الساعة كأجر لذلك العامل. وبالمثل، فإن إيجار الأرض هو الناتج الحدّي لآخر وحدة من الأرض ويحدد سعر الفائدة الحقيقي بناء على الإنتاج الحدّي لآخر وحدة منتجة من رأس المال.

يبين الشكل ٢٨ – ٢ (أ) عملية التنمية الاقتصادية خلال عصر سميث الذهبي. ونرى هنا، أنه بعد أن تضاعف عدد السكان، إنتقلت حدود إمكانيات الإنتاج (ح أ أ) بمقدار الضعف في جميع الاتجاهات، مبينة عدم وجود أية قيود على التنمية من الأرض أو الموارد. ويبين الشكل ٢٨ – ٢ (ب) الحالة المالثوسية المتشائمة حيث يؤدي تضاعف عدد السكان إلى زيادة في إنتاج الطعام والملابس بمقدار اقل من الضعف، وينخفض بالتالي إنتاج الفرد، بسبب تكدس الناس على مساحة محدودة من الأرض ويؤدي انخفاض العوائد الى انخفاض ناتج الفرد الواحد.

التنمية الاقتصادية مع تراكم راس المال: النموذج الكلاسيكي الحديث

تنبؤات مالثوس كانت بعيدة جداً عن الواقع، لأنه لم يدرك أن في وسع الإبداع التكنولوجي والاستثمار في راس المال التغلب على قانون تناقص العوائد، فالأرض لم تعد العامل المحدد للانتاج. فقد جلبت الثورة الصناعية آلات قوية زادت الانتاج، ومصانع جمعت فرقاً من العمال في شركات عملاقة، وسكك حديدية وسفن بخارية ربطت نقاط العالم البعيدة مع بعضها البعض، وحديداً وفولاذاً جعل من الممكن إنتاج ماكينات أقوى وقاطرات أسرع. ومع دخول اقتصاد السوق القرن العشرين، نمت صناعات جديدة حول الهاتف، والسيارة، والطاقة الكهربائية. وصار تراكم راس المال والتكنولوجيات الجديدة القوى المسيطرة المؤثرة في التطوير الاقتصادي.

لفهم الطريقة التي يؤثر فيها تراكم راس المال والتغيير التكنولوجي في الاقتصاد، فإن علينا فهم **النموذج الكلاسيكي الحديث في التنمية الاقتصادية** (**neoclassical model of economic growth**) ورائد هذا المنهج هو روبرت سولو من معهد ماساشوستس للتكنولوجيا، والذي حصل على جائزة نوبل لعمله هذا ولمساهمات أخرى في نظرية التنمية الاقتصادية. ويفيد النموذج الكلاسيكي الحديث في التنمية كأداة أساسية لفهم عملية التنمية في الدول المتقدمة وقد طبق على دراسات تجريبية لمصادر التنمية الاقتصادية.

رائد التنمية الاقتصادية. *ولد روبرت أم. سولو في بروكلين ودرس في هارفرد ثم انتقل إلى معهد ماساشوستس للتكنولوجيا في العام ١٩٥٠. وطور في السنوات القليلة التي تلت ذلك النموذج الكلاسيكي الحديث للتنمية، وطبقه على عدد من الدراسات، مستخدماً إطار حساب النمو الذي سنناقشه في صفحات تالية من هذا الفصل. وحسب قول اللجنة التي منحته جائزة نوبل، «فإن ازدياد اهتمام الحكومات بالتوسع في التعليم، والبحث والتطوير قد استلهم من هذه الدراسات. واستخدم كل تقرير طويل المدى... قامت به أية دولة، طراز سولو في التحليل».*

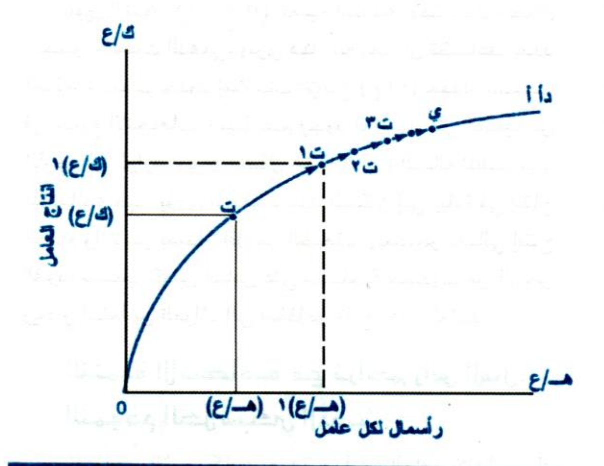
ومعروف عن سولو حماسه للاقتصاد وحبه للنكتة. وقد أعرب عن قلقه من أن تعطّش بعض علماء الاقتصاد للشهرة، قادهم إلى المبالغة في معارفهم. وانتقدهم «لمحاولتهم الواضحة ورغبتهم التي لا تقاوم، لدفع علومهم إلي نطاقات أبعد مما يمكنها أن تصل، والإجابة على أسئلة معقدة أدق مما يسمح به فهمنا المحدود. فلا أحد يحب أن يقول «لا أعرف».

وهو كاتب نشيط، أبدى قلقه من صعوبة شرح الاقتصاد للناس. وفي المؤتمر الصحفي الذي عقده بعد فوزه بجائزة نوبل، قال سولو مازحاً، «إن مدى انتباه الناس الذين تكتب لهم أقصر من طول جملة مفيدة». ومع ذلك، واصل سولو العمل في نموذجه الخاص من الاقتصاد، وازداد استماع العالم لرائد التنمية الاقتصادية وهو يتحدث في معهد ماساشوستس للتكنولوجيا.

الفرضيات الأساسية. يصف نموذج التنمية الكلاسيكية الحديثة اقتصاداً ينتج فيه نوع واحد فقط من المخرجات المتجانسة باستخدام نوعين من المدخلات، العمالة ورأس المال. وخلافاً لتحليلات مالثوس، فإن تنمية العمالة تحددها قوى من خارج الاقتصاد ولا تتأثر بالمتغيرات الاقتصادية. أضف الى ذلك، نفترض أن الاقتصاد تنافسي، ويعمل دائماً بتوظيف كامل. لذلك فإن في وسعنا تحليل نمو المخرجات الممكنة.

المكونات الرئيسية الجديدة في نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث هي رأس المال والتغيير التكنولوجي. سنفرض الآن أن التكنولوجيا بقيت ثابتة، وسنركز على دور رأس المال في عملية التنمية. فكيف نقيس رأس المال؟ يتكون رأس المال من سلع إنتاجية متينة تستخدم في صنع سلع أخرى. وتشمل السلع الانتاجية مباني مثل المصانع والمساكن، ومعدات مثل الحاسوبات والأدوات الميكانيكية، ومخزون من السلع النهائية وسلع قيد الإنتاج.

تسهيلاً للبحث، سنفرض ان هناك نوعاً واحداً من السلع الانتاجية(او الرأسمالية) (سنسميه هـ). نقيس بعد ذلك التكوين الراسمالي الاجمالي على أنه مجموع كمية السلع الانتاجية. في عالم الحسابات الحقيقي، نقدر القيمة النقدية للسلع الانتاجية وفق القيمة الدارجة لها (أي القيمة النقدية للمعدات والمباني والمخزون). فإذا كانت ع هي عدد العمال عندها تكون (هـ على ع)





الشكل ٢٨ - ٣. التنمية الاقتصادية عن طريق تكثيف رأس المال

مع ازدياد كمية رأس المال بالنسبة لكل عامل، فإن إنتاج العامل يزيد أيضاً.

ويبين هذا الشكل أهمية «تكثيف رأس المال» أو زيادة حجم رأس المال المتاح لكل عامل. تذكر بقاء العوامل الاخرى ثابتة، مثل التكنولوجيا، ونوعية القوي العاملة، والمصادر الطبيعية.

مساوية لكمية رأس المال المتاحة لكل عامل أو «نسبة رأس المال الى الأيدي العاملة».

نلتفت الان إلى عملية التنمية الاقتصادية . يشدد علماء الاقتصاد على الحاجة إلى **تكثيف رأس المال** (**capital deepening**) وهو العملية التي تزاد بموجبها كمية رأس المال بالنسبة لكل عامل مع مرور الزمن. ومن أمثلة تكثيف رأس المال مضاعفة المعدات الزراعية وأنظمة الري في مزرعة ما، وزيادة السكك الحديدية والطرق في المواصلات، والتوسع في استخدام الحاسوب وأنظمة الإتصال في البنوك. وحين تكثف المجتمعات استثماراتها من السلع الانتاجية في أي من هذه المجالات، وتزيد من حجم الرأسمال بالنسبة لكل عامل، تكون النتيجة زيادة إنتاجية العامل زيادة كبيرة في مجال الزراعة، والمواصلات، والصيرفة.

ما الذي يحدث لعائد رأس المال في عملية تكثيف رأس المال هذه؟ في أوضاع تكنولوجية معينة، تميل معدلات الاستثمار السريعة في المنشآت والمعدات إلى خفض مردود رأس المال [٣]. ويحدث هذا لأن معظم المشاريع الاستثمارية القيّمة يجري إنشاؤها أولاً، وتصير الاستثمارات اللاحقة أقل وأقل أهمية. فما إن يتم إنشاء شبكة من السكك الحديدية أو شبكة للهاتف بالكامل، حتى تقتصر الاستثمارات الجديدة على مدّ الخطوط إلى مناطق أقل كثافة سكانية، أو مضاعفة الخطوط القائمة. وسيكون مردود الاستثمارات الجديدة أقل من المردود العالي الذي أعطته الخطوط الأولى التي مدت في المناطق ذات الكثافة السكانية العالية.

إضافة إلى ذلك، سيميل معدل الأجر المدفوع للعمال إلى الارتفاع مع تكثيف رأس المال. لماذا؟ لأنه صار لدى كل عامل رأس مال أكبر يعمل به ويرتفع بالتالي إنتاجه الحدّي. ونتيجة لذلك، يرتفع معدل الأجر التنافسي مع زيادة الانتاج الحدّي للعمالة. ولذلك، يرتفع معدل الاجور لعمال المزارع، وللعاملين في المواصلات، أو البنوك حين يزيد رأس المال لكل عامل من الانتاجية الحدّية للعاملين في هذه القطاعات.

يمكننا تلخيص تأثير تكثيف رأس المال في نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث على النحو التالي:

يحدث تكثيف رأس المال حين تنمو أصول رأس المال بشكل أسرع من نمو القوى العاملة. وحين لا يكون هناك تغيير تكنولوجي، يؤدي تكثيف رأس المال إلى نمو انتاج العامل، ونمو الانتاج الحدّي للعمالة، وزيادة في الأجور؛ ويقود هذا أيضاً إلى تناقص عوائد رأس المال وبالتالي تراجع معدل العائد على رأس المال.

التحليلات الهندسية للنموذج الكلاسيكي الحديث

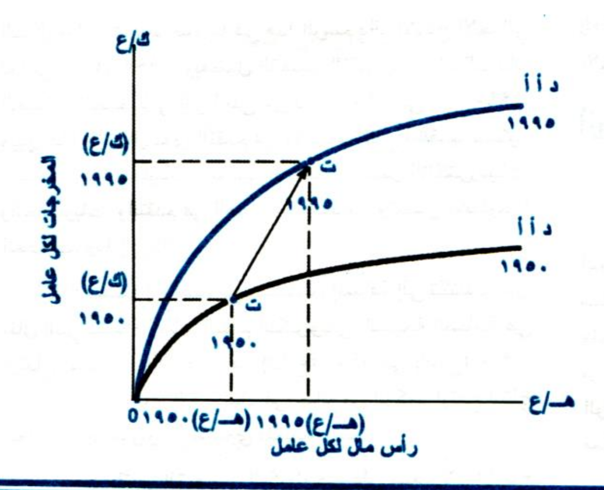
يمكننا تحليل تأثيرات التراكم الراسمالي باستخدام الشكل ٢٨ - ٣ ويعرف المنحنى المستخدم في هذا الشكل بإسم «دالة الانتاج الاجمالي» (د أ أ). ويبين المنحنى مقدار المخرجات التي يمكن للعامل العادي إنتاجها حسبما تحددها كمية رأس المال المتاحة له. في المعطيات الأساسية، التي أبقيناها ثابتة الآن، نجد كل المتغيرات التي ناقشناها في بداية هذا الجزء من الكتاب -

---

(٣) في ظل منافسة كاملة ومن دون أية مخاطرة أو تضخم، يكون معدل العائد على رأس المال مساوياً لسعر الفائدة الحقيقية على السندات وغيرها من الأصول المالية.

الشكل ٢٨ - ٤. التقدم التكنولوجي ينقل دالة الانتــاج إلى أعلى

نتيجة للتقدم التكنولوجي تنتقل دالة الانتاج الإجمالي إلى أعلى مع مرور الزمن. وهكذا تجتمع التحسينات في مجال التكنولوجيا مع تكثيف رأس المال لرفع المخرجات بالنسبة للعامل والاجور الحقيقية.



مساحة الأرض، والمصادر الطبيعية المتوفرة، والأهم من كل ذلك، التكنولوجيا المتاحة للمجتمع.

ما الذي يحدث حين يكدس المجتمع رأس المال؟ مع ازدياد ما يتوفر لكل عامل من رأسمال يعمل به، يتحرك الاقتصاد إلى أعلى وإلى اليمين على دالة الانتاج الاجمالي. إفرض أن نسبة رأس المال/ العمالة ترتفع من (هـ/ع) إلى (هـ/ع)$_{١}$، عندها يرتفع مقدار الانتاج لكل عامل من (ك/ع) إلى (ك/ع)$_{١}$.

ما الذي يحدث لعاملي سعر العمالة ورأس المال؟ مع تكثف رأس المال، يبدأ مفعول تناقص العوائد، وبالتالي يبدأ معدل العائد على رأس المال وسعر الفائدة الحقيقي في الانخفاض. وفي الوقت نفسه، ونظراً لأنه صار لدى كل عامل رأس مال أكثر يعمل به فإن الانتاجية الحدّية للعمال ترتفع، ويرتفع معها معدل الأجر الحقيقي. وقد يحدث العكس إذا انخفض مقدار رأس المال المتاح للعامل ليعمل به للسبب نفسه. مثال ذلك، تميل الحروب إلى تدمير راس المال في الدولة، وخفض نسبة رأس المال إلى العمل، لذلك، نرى بعد الحرب ندرة في راس المال وارتفاعاً لعوائد رأس المال. ومن هنا، يتحقق ما تحدثنا عنه بشكل موجز عن تأثير تكثيف رأس المال في الشكل ٢٨ – ٣.

الوضع الثابت على المدى الطويل. ما هو وضع التوازن على المدى الطويل في نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث من دون تغير تكنولوجي؟ في النهاية، ستتوقف نسبة رأس المال إلى العمالة عن الارتفاع. «سيدخل الاقتصاد، على المدى الطويل، حالة من الاستقرار يتوقف فيها تكثيف رأس المال، ويتوقف الأجر الحقيقي عن الارتفاع، وتكون عوائد رأس المال وأسعار الفائدة الحقيقية ثابتة».

يمكننا بيان كيف يتحرك الاقتصاد نحو حالة الثبات في الشكل ٢٨ – ٣. مع استمرار تراكم راس المال، تستمر نسبة رأس المال إلى العمالة في الارتفاع كما هو مبين من الأسهم التي تنقلنا من ت$_{١}$ الى ت$_{٢}$ الى ت$_{٣}$، الى أن نصل في النهاية إلى النقطة ي. عند تلك النقطة تكون المخرجات لكل عامل (ك/ع) ثابتة، وتتوقف الأجور الحقيقية عن الارتفاع.

ومن دون تغير تكنولوجي، تنتهي المداخيل والأجور إلى حالة من الركود. وهذا بالتأكيد وضع أفضل بكثير من عالم الكفاف الذي تنبأ به مالثوس. لكن توازن المدى الطويل لنموذج التنمية الكلاسيكية الحديث يوضح أنه إذا كانت التنمية الاقتصادية تعتمد على تكديس راس المال عن طريق تكرار إقامة مصانع شبيهة بالمصانع القائمة، واتباع أساليب الانتاج ذاتها، فإن مستوى المعيشة سيتوقف، في نهاية الأمر، عن الارتفاع.

التغيير التكنولوجي والتنمية المستدامة

من المؤكد أن الأجور الحقيقية لم تبق راكدة خلال القرن العشرين. وهذا يبرز الدور الحاسم الذي تلعبه التغيرات التكنولوجية، التي نكرر، أنها تطور في عمليات الانتاج أو إدخال منتجات جديدة، بحيث يمكن الحصول على مخرجات محسّنة من حزمة المدخلات ذاتها. ويعني التغير التكنولوجي أن في الامكان إنتاج المزيد من المخرجات من المقدار نفسه من مدخلات العمالة ورأس المال.

من ناحية الرسم البياني الخاص بالتنمية، ينقل التغير التكنولوجي دالة الانتاج الاجمالي إلى أعلى، كما هو مبين في

الشكل ٢٨ – ٤. وقد صورنا في هذا الرسم دالة الانتاج الاجمالي لعامي ١٩٥٠و ١٩٩٥. وبفضل التغيير التكنولوجي، انتقلت دالة الانتاج الاجمالي إلى أعلى من د أ أ ١٩٥٠ إلى د أ أ ١٩٩٥. ويبين هذا الإنتقال مدى التقدم في الإنتاجية التي أطلقتها تشكيلة واسعة من العمليات والمنتجات الجديدة مثل الالكترونيات، والحاسوبات، والتقدم في الصناعات المعدنية، وتحسن تكنولوجيا الخدمات، وما إلى ذلك.

لذلك، علينا أن نأخذ في حسابنا، إضافة إلى تكثيف رأس المال الذي بحثناه أعلاه، التقدم التكنولوجي. النتيجة الصافية هي ارتفاع المخرجات لكل عامل من (ك/ع) ١٩٥٠ الى (ك/ع) ١٩٩٥. وبدلاً من أن يستقر الاقتصاد في حالة من الركود ارتفع انتاج العامل، وأجره، وارتفع مستوى المعيشة أيضاً.

يحظى تأثير التغير التكنولوجي على معدلات الأرباح وأسعار الفائدة الحقيقية على أهمية خاصة. فنتيجة للتقدم التكنولوجي لا يكون ثمة داع لهبوط سعر الفائدة الحقيقي. فالاختراعات تزيد من إنتاجيةً رأس المال، وتعدّل الميل إلى هبوط نسبة الربح.

تأثير الاختراعات. الاختراعات غير متماثلة فيما تتطلبه. فبعضها يحتاج إلى راس مال، وبعضها يحتاج إلى عمالة. مثلاً، الآلات، والجرارات الزراعية قللت من الحاجة إلى اليد العاملة، وزادت الطلب على رأس المال. لذلك يطلق على هذا النوع من الاختراعات اسم «اختراعات موفرة في اليد العاملة»، وهي تزيد الأرباح مقارنة بالأجور. الاختراعات التي تقلل من متطلبات رأس المال أكثر مما تقلل من العمالة (مثل ادخال نظام العمل اليومي متعدد النوبات) فتعتبر «موفرة في رأس المال» وهي ترفع الاجور مقارنة بالارباح. وفي الوسط بين الاثنين تقع «الاختراعات المحايدة»، التي ليس لها تأثير رئيسي على طلب أي من هذين العاملين أو على عوائدهما. ومنذ الثورة الصناعية، كانت جميع الاختراعات من النوع الذي يوفر في اليد العاملة [٤].

أنماط التنمية في الولايات المتحدة

حقائق التنمية الاقتصادية

إنتقل علم الاقتصاد الحديث إلى ما هو أبعد من المناقشات النوعية والوصفية، إلى علم تجريبي بفضل الجهود التي بذلها سايمون كونزيتس، وادوارد دينيسون، ودال جورغينسون وآخرون في جمع معطيات الحسابات القومية وتنسيقها وتحليلها. يرسم الشكل ٢٨ – ٥ التوجه الرئيسي للتطور الاقتصادي في الولايات المتحدة خلال القرن العشرين. كما لوحظت توجهات مماثلة لدى معظم الدول الصناعية الكبرى.

يبين الشكل ٢٨ – ٥ (أ) اتجاهات الناتج المحلي الحقيقي، والتكوين الراسمالي، والسكان. السكان والعمالة ازدادوا بمقدار ٣ أضعاف منذ العام ١٩٠٠، وفي الوقت نفسه ازداد التكوين الراسمالي بمقدار عشرة أضعاف. وبالتالي، ازدادت نسبة رأس المال إلى العمال (هـ/ع) بمقدار ٣ أضعاف. ومن الواضح أن تكثيف رأس المال كان أحد ملامح القرن العشرين المهمة للرأسمالية الامريكية.

ماذا عن نمو المخرجات؟ وهل نمت المخرجات بشكل أبطأ من رأس المال، كما قد يحدث في النموذج الذي يتجاهل التغيير التكنولوجي؟ كلا. الحقيقة أن منحنى المخرجات في الشكل ٢٨ – ٥ (أ) لايقع بين منحنيا عاملي الانتاج، بل فوق منحنى رأس المال. مبيناً أن التقدم التكنولوجي لابد أن يزيد إنتاجية رأس المال والعمالة. والواقع، أن نسبة رأس المال الى المخرجات – المبينة في الشكل ٢٨ – ٥ (ب) – قد انخفضت مع مرور الزمن، بدل أن ترتفع، كما هو متوقع في النموذج القائم على التراكم الراسمالي من دون تقدم تكنولوجي.

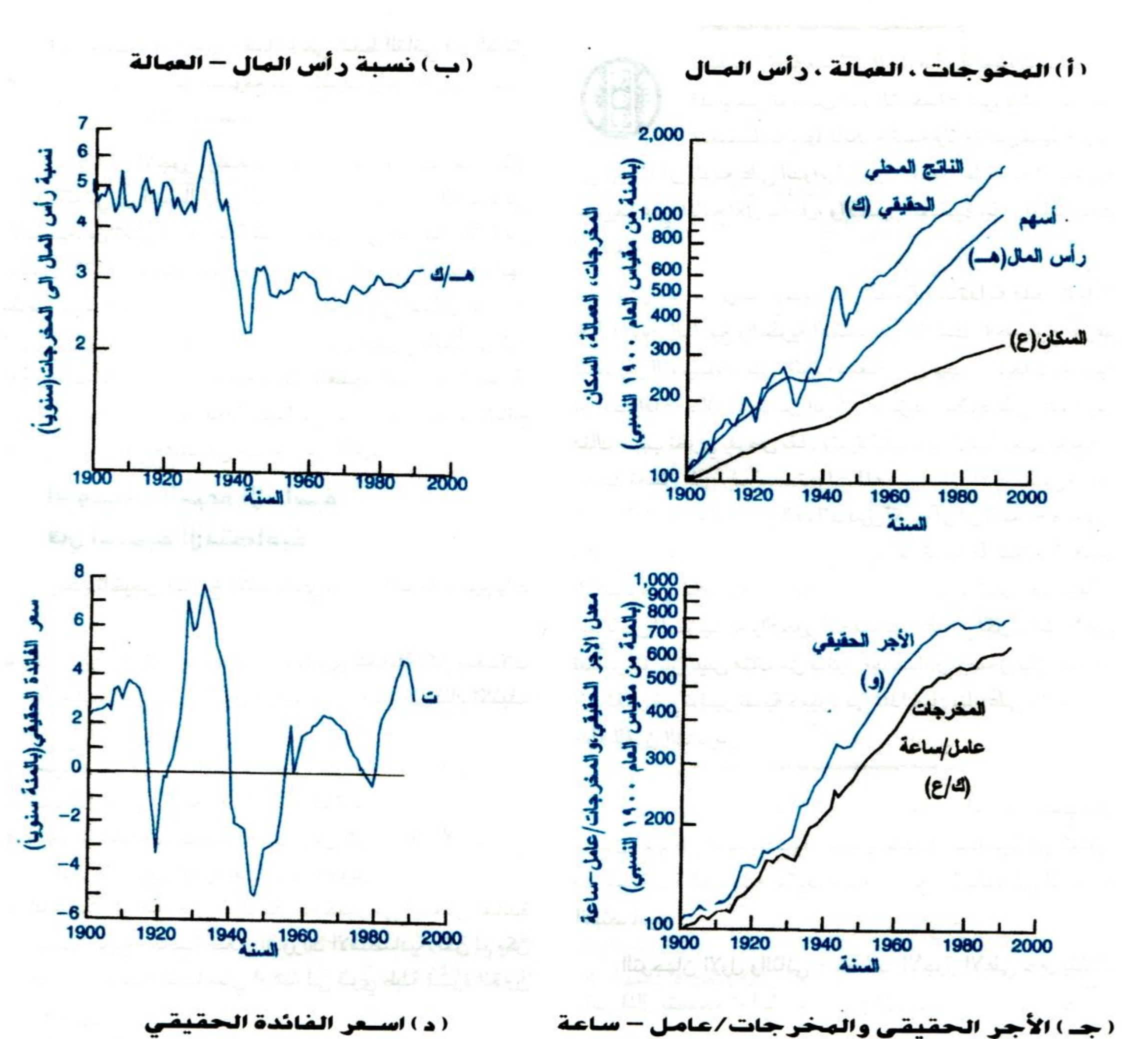
الاداء الاقتصادي، بالنسبة لمعظم الناس، يقاس بمقدار الكسب، المبيّن في الشكل ٢٨ – ٥ (جـ) على شكل أجور حقيقية (أو أجور نقدية جرى تصحيحها لموازنة التضخم). وقد أظهرت الأجور ارتفاعاً مذهلاً طيلة هذا القرن، كما هو متوقع من نمو نسبة رأس المال إلى العمالة ومن التقدم التكنولوجي المطرد.

سعر الفائدة الحقيقي (أي سعر الفائدة النقدي ناقص معدل التضخم) مبيّن في الشكل ٢٨ – ٥ (د). تتقلب أسعار الفائدة ومعدلات الأرباح بقدر كبير خلال الدورات الاقتصادية والحروب إلا أنها تظهر توجهاً قوياً إلى الارتفاع أو الانخفاض طيلة الفترة كلها. ويقوم التغير التكنولوجي، سواء من باب الصدفة أو بفعل الآلية الاقتصادية التي تحرك هذا النمط، بتعويض تناقص العوائد .

---

(٤) أقلق تأثير الاختراعات على المجتمع البشري علماء الاقتصاد منذ الثورة الصناعية. وسوف تمكننا أدوات هذا الفصل من تحليل أنماط الاختراعات والتنمية في الاقتصاد التنافسي. ومن الأمثلة المهمة للبشرية المثال التالي: يجادل بعضهم هذه الايام بأن الرابوطات والحاسوبات ستجعل البشر طرازاً عفا عليه الزمن من الناحية الاقتصادية. ويرون أن العمالة البشرية ستندثر كما اندثر دور الحصان في التاريخ – الذي تحول من عامل مركزي في الاقتصاد إلى أداة ترف.

لتحليل وجهة النظر هذه، تذكر أن الرابوطات هي نوع مختلف من السلع الانتاجية. ويوحي تحول الاقتصاد إلى الرابوطات أن هذه الاختراعات ستكون ذات توفير عالٍ في اليد العاملة، ونتيجة لذلك سترتفع أسعار الفائدة بشكل هائل، وأن الأجور ستنخفض أيضاً. وبالتالي، فإن المتغير الرئيسي الذي تجب مراقبته في تحول امريكا إلى الرابوطات هو نسبة العائد إلى راس المال.



الشكل ٢٨ - ٥ التنمية الاقتصادية تبدي انتظاماً مذهلاً.

(أ) نما التكوين الراسمالي أسرع من معدلات النمو السكاني والمعروض من العمالة. ومع ذلك، نمت المخرجات الكلية بشكل أسرع حتى من نمو رأس المال.

(ب) تراجعت نسبة رأس المال إلى المخرجات بحدة خلال النصف الأول من القرن العشرين لكنها بقيت ثابتة خلال العقود الأربعة الأخيرة.

(جـ) نمت الأجور الحقيقية باطراد وبشكل أسرع قليلاً من متوسط انتاجية العامل في الساعة. لاحظ تباطؤ نمو المخرجات، والأجور الحقيقية، والانتاجية منذ العام ١٩٧٣. هل ينبىء تباطؤ الانتاجية بنهاية الثورة الصناعية؟

(د) سعر الفائدة الحقيقي لم يكن له توجه منتظم طيلة القرن، مما يوحي بأن التغيير التكنولوجي كان يعوّض تناقص العوائد بالنسبة لتكديس رأس المال. (المصدر: وزارتا التجارة والعمل الامريكيتين، هيئة الاحتياطي الفدرالي، مكتب تعداد السكان، ودراسات تاريخية أجراها جون كيندريك).

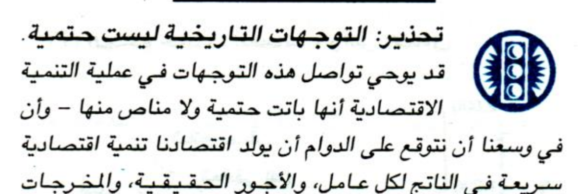
المخرجات لكل عامل – ساعة هي الخط الثاني في الشكل ٢٨ – ٥ (د). وكما هو متوقع من تكثيف رأس المال والتقدم التكنولوجي، ارتفع ك/ع باطراد.

حقيقة أن الأجور ارتفعت بالمعدل ذاته كما المخرجات لكل عامل لاتعني أن العمالة قد استولت على كل ثمار التقدم في الإنتاجية. بل تعني أن العمالة قد حصلت على الحصة ذاتها من مجمل الانتاج تقريباً، كما حصل رأس المال على الحصة ذاتها تقريباً طيلة الفترة. الواقع أن نظرة متمعنة إلى الشكل ٢٨ – ٥ (د) تبين أن الأجر الحقيقي قد نما بشكل أسرع قليلاً من نمو المخرجات لكل عامل – ساعة خلال العقود التسعة الماضية. ويفترض هذا التوجه صعوداً بطيئاً في حصة العمالة من الناتج المحلي، مع تراجع طفيف في حصة رأس المال.

التوجهات السبعة الأساسية في التنمية الاقتصادية

يمكن تلخيص التاريخ الاقتصادي للدول المتقدمة بالتوجهات التالية:

- **التوجه الاول**. نما السكان والقوى العاملة لكن بمعدلات أقل بكثير من نمو التكوين الراسمالي، ونتج عن ذلك تكثيف لرأس المال.
- **التوجه الثاني**. طيلة فترة القرن العشرين، كان هناك توجه تصاعدي قوي في معدلات الأجور الحقيقية.
- **التوجه الثالث**. حصة الأجور والرواتب من الدخل القومي ازدادت بقدر قليل للغاية على المدى الطويل.
- **التوجه الرابع**. كان هناك تأرجح كبير في أسعار الفائدة ومعدل الربح، خاصة خلال الدورات الاقتصادية، لكن لم يكن هناك أي توجه تصاعدي أو تنازلي قوي طيلة فترة القرن العشرين.
- **التوجه الخامس**. بدلاً من الارتفاع بشكل مطرد، كما هو متوقع من قانون تناقص العوائد مع عدم وجود تغيير تكنولوجي، فإن نسبة رأس المال إلى المخرجات قد تراجعت بالفعل منذ العام ١٩٠٠. ولم تتغير إلا بقدر قليل بعد العام ١٩٥٠.
- **التوجه السادس**. كانت نسب الادخار والاستثمار القومية إلى الناتج المحلي مستقرة طيلة معظم القرن العشرين. ومنذ العام ١٩٨٠، إنخفض معدل الادخار القومي بحدّة في الولايات المتحدة.
- **التوجه السابع**. بعد زوال آثار الدورة الاقتصادية، نما الناتج القومي بمعدل يقترب من ٣ بالمئة سنوياً. نمو المخرجات كان أعلى بكثير من المعدل المرجّح لنمو رأس المال، والعمالة والمدخلات من الموارد، مما يوحي بأن الابتكارات التكنولوجية لعبت دوراً رئيسياً في التنمية الاقتصادية.



تحذير: *التوجهات التاريخية ليست حتمية*. *قد يوحي تواصل هذه التوجهات في عملية التنمية الاقتصادية أنها باتت حتمية ولا مناص منها – وأن في وسعنا أن نتوقع على الدوام أن يولد اقتصادنا تنمية اقتصادية سريعة في الناتج لكل عامل، والأجور الحقيقية، والمخرجات الحقيقية.*

لكن لابد من رفض وجهة نظر التنمية المستدامة هذه، لأنها لا تقرأ دروس التاريخ والنظرية الاقتصادية بالشكل الصحيح. فرغم استمرار التوجهات، فإن نظرة متمعنة تبيّن وجود موجات رئيسية أو انحرافات خلال عقد من الزمان أو يزيد. علاوة على ذلك، ليس هناك سبب نظري يفرض بقاء وتيرة التجديد التكنولوجي مرتفعة، بحيث تعمل على رفع مستويات المعيشة الى الأبد. ففي نهاية الامر، قد يصبح لتناقص العوائد دور أكبر، أو أن تكتسح ضرورة مكافحة التلوث والتهديد البيئي للكرة الارضية ما يفرزه التغيير التكنولوجي. فالفترة منذ العام ١٩٧٣ – التي تعتبر أحد معالم انخفاض المخرجات، والأجور الحقيقية، والناتج لكل عامل – هي تذكير لنا بأن ليس هناك من قانون اقتصادي يضمن بأن يستمر المستقبل في توفير تنمية كبيرة في المداخيل بناء على ما خبرناه طيلة القرن العشرين.

وفي حين أن توجهات التاريخ الاقتصادي السبعة ليست مثل قوانين الفيزياء الجامدة فإنها تصور حقائق أساسية عن التنمية في الحقبة الحديثة. فكيف تتناسب مع نظرياتنا في التنمية الاقتصادية!

التوجهان الاول والثاني – معدلات الأجور الأعلى حين يتكثف رأس المال ينسجم تماماً مع نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث المبين في الشكل ٢٨ – ٣. التوجه الثالث – القائل بأن حصة الأجور قد ارتفعت ببطء شديد – هو مصادفة مهمة تنسجم مع تشكيلة واسعة من دالأت الانتاج التي تربط ك مع ع إضافة إلى هـ.

إلا أن التوجهين الرابع والخامس يحذراننا من أن التغير التكنولوجي لا بد وأن يكون له دور هنا، فإن الشكل ٢٨ – ٤ مع صورته عن التقدم التكنولوجي، هو أكثر واقعية من الحالة الثابتة التي يصورها الشكل ٢٨ – ٣. فلا يمكن الحفاظ على معدل ثابت من الربح، أو معدل ثابت، أو متراجع، من نسبة رأس المال إلى المخرجات إذا كانت نسبة هـ إلى ع ترتفع في عالم لا تتغير تكنولوجياته؛ لأنها، إذا ما أخذت مجتمعة، تتعارض مع القانون الأساسي لتناقص العوائد عند تكثيف رأس المال. لذلك علينا أن ندرك الدور الحاسم الذي يلعبه التقدم التكنولوجي في تفسير

التوجهات السبع للتنمية الاقتصادية الحديثة. وتؤكد نماذجنا ما يوحي به حدسنا.

مصادر النمو الاقتصادي

رأينا أن اقتصاديات السوق المتقدمة تنمو عن طريق زيادة العمالة ورأس المال، إضافة إلى التغير التكنولوجي أيضاً. لكن ما هي نسب مساهمة كل من العمالة، ورأس المال، والتكنولوجيا؟ للإجابة على هذا السؤال، ننتقل إلى تحليل النواحي الكمية للنمو وإلى منهج مفيد يعرف بإسم حسابات التنمية. وهذا المذهب الذي طوره رواد من أمثال روبرت سولو، وجون كندريك، وادوارد دينيسون هو الخطوة الأولى في التحليلات الكمية للنمو الاقتصادي لأي بلد.

منهج حسابات النمو [٥]**.** تعتمد الدراسات التفصيلية للنمو الاقتصادي على ما يُعرف بإسم **حسابات النمو** (**growth accounting**) . وهذا الأسلوب ليس ميزانية عامة، أو حساباً للناتج القومي من النوع الذي بحثناه في الفصول السابقة، بل هو محاولة لفصل مساهمات المكونات المختلفة التي تدفع توجهات النمو التي سبق ورأيناها.

في نموذجنا المبسط في الشكل ٢٨ – ٤، يمكن توزيع تنمية المخرجات (ك) على ثلاثة مصادر مختلفة: نمو العمالة (ع)، ونمو رأس المال (هـ)، والتجديد التكنولوجي ذاته. إذا تجاهلنا مؤقتاً التغير التكنولوجي، فإن افتراض ثبات العوائد بالنسبة إلى الحجم تعني أن ١ بالمئة نمو في ع مع ١ بالمئة نمو في هـ ستقود إلى ١ بالمئة نمو في المخرجات.

لكن افرض أن ع قد نمت بمقدار ١ بالمئة ونمت هـ بمقدار ٥ بالمئة. قد يغرينا ذلك أن نخمن بأن ك ستنمو بمقدار ٣ بالمئة، أي بمقدار المتوسط البسيط للعددين ١ و ٥، لكن ذلك خطأ. لماذا هو خطأ؟ لأن كلا العاملين لا يساهمان بالضرورة بالقدر نفسه في المخرجات. فحقيقة أن ثلاثة أرباع الدخل القومي تعزى إلى العمالة والربع فقط لرأس المال توحي أن نمو العمالة سيساهم في المخرجات أكثر مما يساهم نمو رأس المال.

فاذا كان معدل نمو العمالة يحظى بثلاثة أضعاف وزن رأس المال، عندها يمكننا حساب الجواب على النحو التالي: ك ستنمو بمعدل ٢ بالمئة سنوياً (= $\frac{٣}{٤}$ ال ١٪ + $\frac{١}{٤}$ الـ ٥٪). ونضيف إلى نمو المدخلات التغيير التكنولوجي ونحصل بالتالي على جميع مصادر النمو.

لذلك يتبع نمو المخرجات السنوي المعادلة الأساسية التالية في حسابات النمو :

٪ تنمية

= $\frac{٣}{٤}$ (٪ **نمو ع**) + $\frac{١}{٤}$ (٪ **نمو هـ**) + **ت ت** (١)

حيث «ت ت» تمثل التغيير التكنولوجي (أو عامل الانتاجية الكلية) الذي يرفع الانتاجية $\frac{٣}{٤}$ و $\frac{١}{٤}$ هي المساهمات النسبية لكل مدخل من المدخلات الاقتصادية، وفق حصته من الدخل القومي (من البديهي استبدال هذه الكسور بكسور جديدة إذا تغيرت نسب حصص العوامل).

ولشرح مقدار التنمية للفرد الواحد، يمكننا حذف ع كمصدر منفصل للتنمية. الآن، باستخدام حقيقة أن لرأس المال ربع الحصة من المخرجات، نستنتج من المعادلة (١):

٪ من نمو ك/ع = ٪ من نمو ك − ٪ نمو ع

= $\frac{١}{٤}$ (٪ من نمو هـ/ع) + ت ت (٢)

تبين هذه العلاقة بوضوح كيف يمكن أن يؤثر تكثيف الرساميل على ناتج الفرد إذا كان التقدم التكنولوجي صفراً. فالناتج للعامل الواحد قد ينمو بمقدار ربع نمو رأس المال للعامل الواحد فقط مما يعكس تناقص العوائد.

تبقى نقطة أخيرة. يمكننا قياس نمو ك، ونمو هـ، ونمو ع علاوة على حصص كل من هـ زائد ع. لكن كيف يمكننا قياس ت ت (التقدم التكنولوجي) ؟ لا يمكننا قياسه. بل علينا أن نستدل على ت ت من الناتج المتبقي بعد حساب مخرجات ومدخلات المكونات الأخرى وهكذا، اذا تفحصنا المعادلة أعلاه، تحسب ت ت عن طريق الطرح من المعادلة (١) كالتالي:

ت ت = ٪ من نمو ك

− $\frac{٣}{٤}$ (٪ من نمو ع) − $\frac{١}{٤}$ (٪ من نمو هـ)

تمكنا هذه المعادلة من الإجابة على أسئلة في غاية الأهمية حول النمو الاقتصادي. أي جزء من تنمية المخرجات للفرد الواحد يعزى لتكثيف رأس المال، وأي جزء يعزى للتقدم التكنولوجي؟ وهل يتقدم المجتمع بقوة الإدخار وخفض الاستهلاك الحالي؟ أم أن ارتفاع مستوى معيشتنا كان بفضل إبداعات المخترعين وإقدام الرواد من المجازفين الرأسماليين ؟

مثال عددي. لتحديد مساهمات العمالة ورأس المال، والعوامل الأخرى في مخرجات النمو، نعوض الأرقام التي تمثل الفترة ما بين ١٩٩٠ – ١٩٩٣ في المعادلة رقم (٢) لحساب مقدار النمو في نصيب الفرد من الانتاج ك/ع المذكورة أعلاه. منذ العام

---

(٥) يغطي هذا البحث مواد متقدمة، يمكن للمحاضرات المختصرة الانتقال الى الموضوع التالي مباشرة.

١٩٠٠ نمت ع بمقدار ١.٣ بالمئة سنوياً، ونما هـ بمقدار ٢.٥ بالمئة سنوياً، في حين نمت ك بمقدار ٣.١ بالمئة سنوياً، وهكذا، باستخدام الطرق الحسابية نجد أن:

٪ من نمو ع/ك = ١/٤ (٪ من نمو ع/هـ) + ت ت

تصبح:

١.٨ = ١/٤ (١.٢) + ت ت = ٠.٣ + ١.٥

وهكذا، نجد أنه من أصل ١.٨ بالمئة زيادة سنوية من الناتج لكل عامل فإن ٠.٣ بالمئة نقطة تعزى إلى تكثيف رأس المال، في حين أن الجزء الأكبر، ١.٥ بالمئة سنوياً، قد حدث بفضل ت ت (التغيير التكنولوجي).

دراسات تفصيلية. قامت دراسات معمقة شاملة بتمحيص الحسابات البسيطة هذه لكنها توصلت إلى نتائج مماثلة تماماً. ويمثل الجدول ٢٨ - ٣ نتائج الدراسات التي أجراها ادوارد دينيسون، وتحليلات وزارة العمل الامريكية حول التنمية خلال الفترة من ١٩٤٨ - ١٩٩١. خلال هذه الفترة نمت المخرجات (التي قيست كمخرجات اجمالية للقطاع الخاص) بمعدل نسبته ٣.٣ بالمئة سنوياً، في حين ساهم نمو المدخلات (رأس المال، والعمالة، والأرض) بمقدار ١.٩ بالمئة نقطة سنوياً. وبالتالي يكون **معامل الانتاجية الكلية (total factor productivity)** - أي معدل نمو المخرجات ناقصاً معدل نمو جميع المدخلات، أو ما أطلقنا عليه ت ت في الفقرات السابقة - ١.٤ بالمئة سنوياً.

أكثر من نصف النمو في المخرجات الولايات المتحدة يمكن أن يعزى الى نمو العمالة ورأس المال. والعامل الآخر المتبقي يمكن أن يعزى إلى التعليم، والتجديد، ووفورات الحجم، والتقدم العلمي، وعوامل أخرى.

تبدي دولاً أخرى أنماطاً مختلفة من النمو. مثال ذلك، استخدام العلماء حسابات التنمية لدراسة حالة الاتحاد السوفياتي، الذي نما بسرعة كبيرة منذ بداية الثلاثينات وحتي منتصف عقد الستينات. لكن يبدو أن معدل النمو العالي قد جاء بشكل أساسي من مخططات الزيادة الاجبارية في مدخلات العمالة ورأس المال. وخلال السنوات الأخيرة من حياة الاتحاد السوفياتي أخذت الانتاجية في التراجع، بعد تعمق الفساد الذي ضرب أجهزة التخطيط المركزي واختلال وظائفها، وفقدان الحوافز. بالإجمال، كان النمو في الإنتاجية الكلية في الاتحاد السوفياتي قبل انهياره، أبطأ منه في الولايات المتحدة وغيرها من دول اقتصاد السوق الكبرى. وكانت قدرة الحكومة المركزية على

مساهمات مختلف العناصر في تنمية أ ن م الحقيقية، الولايات المتحدة، ١٩٤٨ - ١٩٩٠

	بالمئة سنويا	الاجمالي بالمئة
نمو أ ن م الحقيقي	٣ر٢	١٠٠
مساهمة المدخلات	١ر٨	٥٧
رأس المال	١ر٢	٣٨
العمالة	٠ر٦	١٩
نمو الإنتاجية الكلية	١ر٤	٤٣
التعليم	٠ر٤	١٢
تقدم المعارف والمصادر الأخرى	١ر-	٣١

الجدول ٢٨ - ٣. التعليم والمعارف توازي رأس المال في المساهمة في النمو الاقتصادي

وزعت دراسات استخدمت اساليب حسابات التنمية النمو في أ ن م في القطاع الخاص على العوامل المساهمة فيه. وقد وجدت دراسات شاملة حديثة أن نمو رأس المال مسؤول عن ٣٨ بالمئة من نمو المخرجات. أما التعليم، والتغير التكنولوجي، ومصادر أخرى فهي مسؤولة عن ٤٣ بالمئة من مجموع النمو في أ ن م وأكثر من نصف نمو الناتج للعامل الواحد.

المصدر: ادوارد دينيسون، «توجهات التنمية الاقتصادية في امريكا، ١٩٢٩ - ١٩٨٢ (بروكنغز، واشنطن دي. سي. ١٩٨٥)؛ وزارة العمل الامريكية، «قياسات الانتاجية متعددة العوامل، ١٩٩٠»، آب ١٩٩٣.

التحكم في توجيه المخرجات ناحية الاستثمار (بعيداً عن الاستهلاك) هي الشيء الوحيد الذي عوض عن عدم كفاءة النظام.

بهذا نكون قد اختتمنا استعراضنا التمهيدي لعملية النمو الاقتصادي. وسننتقل الآن إلى القسم ب لنبحث كيف أن نظرية الطلب الاجمالي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بعملية النمو الاقتصادي. وفي الفصول التالية، سنربط نظرية العرض والطلب بمواضيع مهمة في السياسة الاقتصادية الحالية.

شرحنا في الفصول السابقة كيف أن المخرجات، والعمالة، والأسعار تتحدد في الإقتصاد عن طريق التفاعل ما بين العرض والطلب. وقد ركزنا انتباهنا، حتى الآن، على الطلب الإجمالي ومحدداته. مثلاً، بيّنا أن ازدياد مشتريات الحكومة، وتعزيزها للطلب الإجمالي، يمكن أن ترفع الأسعار وتزيد المخرجات.

ولم يكن هدفنا من ذلك التقليل من أهمية العرض الإجمالي (ع أ). فقد أدرك علماء الاقتصاد خلال العشرين سنة الماضية أن العرض الإجمالي – الذي يصف كمية السلع والخدمات التي سيتم إنتاجها وفق مستوى سعر معين – مهم للغاية لفهم تطور الاقتصاد. على المدى القصير، تعتمد فاعلية السياسات الاقتصادية الحكومية في محاربة الركود الاقتصادي على سلوكيات العرض الإجمالي. أما على المدى الطويل، لفترة عقد أو أكثر من الزمن، فإن النمو الاقتصادي ورفع مستويات المعيشة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بزيادة العرض الإجمالي.

التمييز ما بين العرض الاجمالي على المدى القصير والمدى الطويل مهم للغاية بالنسبة الى الاقتصاد الكلي. على المدى القصير، يعمل العرض الإجمالي مع الطلب الإجمالي لتحديد ارتفاعات وانخفاضات الدورة الاقتصادية. أما على المدى الطويل: فإن نمو العرض الإجمالي – أكثر من نمو الطلب الاجمالي – هو الذي يفسر سبب تمتع الامريكيين بمستويات معيشة أعلى بكثير مما تمتعوا به قبل ١٠٠ عام.

أسس العرض الاجمالي

تذكر أن **العرض الإجمالي** يصف سلوك الجانب الانتاجي من الاقتصاد. ويمكننا رسم **منحنى العرض الإجمالي** أو منحنى ع أ بوصفه المنحنى الذي يبين مستوى الناتج القومي الكلي الذي سيتم انتاجه عند كل مستوى من مستويات الأسعار، مع بقاء الأشياء الاخرى ثابتة.

عند تحليل العرض الإجمالي، فإن من المهم التمييز ما بين منحنيات ط أ وفقاً للإطار الزمني. فعلى المدى القصير (بضعة شهور أو سنة)، ننظر **إلى منحنى العرض الإجمالي قصير المدى** (Short-run aggregate supply schedule) . وتظهر هذه العلاقة على شكل منحنى ط أ يميل إلى أعلى – منحنى يرافق ارتفاع الأسعار فيه زيادة في إنتاج السلع والخدمات.

أما على المدى الطويل (عدة سنوات أو عقد أو أكثر) فننظر إلى **منحنى العرض الإجمالي طويل المدى** (Long-run aggregate supply schedule) . وتظهر هذه العلاقة على شكل منحنى ط أ عمودي، منحنى لا تولد زيادة مستوى الأسعار فيه أية زيادة في إجمالي المخرجات المعروضة.

وقد كرسنا هذا القسم لشرح هذه النقاط الأساسية.

محددات العرض الإجمالي

يعتمد العرض الإجمالي بشكل أساسي على مجموعتين بارزتين من القوى: المخرجات الممكنة، وسلوك الأجور – الأسعار. دعونا ندرس كل واحد من هذه المؤثرات.

المخرجات الممكنة

الأساس الذي يقوم عليه العرض الإجمالي هو القدرة الانتاجية للاقتصاد. أو المخرجات الممكنة. ذكرنا في الفصل ٢١ أن المخرجات الممكنة تمثل الكمية القصوى التي يمكن للاقتصاد إنتاجها وأن يحافظ في الوقت نفسه على ثبات الأسعار. أي أن، المخرجات الممكنة لبلد ما هي أقصى ما يمكن إنتاجه بالنظر لما يتوفر لهذا البلد من تكنولوجيا، ومهارات إدارية، وراس مال، وعمالة، ومصادر طبيعية.

على المدى الطويل، يعتمد العرض الاجمالي بشكل أساسي على المخرجات الممكنة. وبالتالي، يتحدد ط أ على المدى الطويل بالعوامل نفسها التي تؤثر في التنمية طويلة المدى: كمية ونوعية الأيدي العاملة المتوفرة، كمية المعدات والسلع الإنتاجية التي يستخدمها العمال، مستوى التكنولوجيا، وما إلى ذلك. وتحليلات هذا الفصل لتوجهات النمو على المدى الطويل في الاقتصاد تدور حول تنمية المخرجات الممكنة ومحددات العرض.

لأغراض كمية، يستخدم الاقتصاد الكلي بشكل عام التعريف التالي للمخرجات الممكنة.

الناتج المحلي الاجمالي الممكن هو أعلى مستوى من المخرجات القومية يمكن الحفاظ عليه. بشكل عام، نحن نقيس «أ ن م» الممكن على أنه مستوى المخرجات التي قد يتم إنتاجها عند مستوى منخفض معدل البطالة يعرف بإسم «معدل البطالة الطبيعي» . بالنسبة للولايات المتحدة في أواسط عقد التسعينات، تراوحت تقديرات معدل البطالة الطبيعي ما بين ٥ ١/٢ الى ٦ ١/٢ بالمئة من القوى العاملة.

تمثل المخرجات الممكنة كمية المخرجات التي يمكن عرضها إذا كان الطلب الإجمالي ينمو بسلاسة، ولايواجه المزودون أية معوقات. وهي تتطابق مع نقطة معينة على منحنى العرض الاجمالي. إلا أنه، وبسبب عدم استقرار التكلفة، والتقلبات في الطلب الإجمالي، قد يجد الاقتصاد نفسه عند نقاط أخرى على منحنى العرض الإجمالي. وفي أوقات الركود، قد تنتج قطاعات الأعمال مستوى أقل من المخرجات الممكنة؛ وفي فترات الضغط الكبير، مثل أوقات الحرب، قد تنتج أكثر من هذا المستوى. وإذا حاول الاقتصاد إنتاج أكثر من مستوى مخرجاته الممكنة، فإن الاسعار ستبدأ في الارتفاع أسرع فأسرع مع القيام باستغلال الموارد بشكل مكثف. أما إذا كان الاقتصاد ينتج أقل من إمكانياته، فسوف تنتشر البطالة وتزداد الطاقات غير المستغلة. بين الحدين المتطرفين، الإستغلال العالي للقدرات، والارتفاع الكبير في عدم توظيف مدخلات الإنتاج، يقع مستوى المخرجات الذي نصفه بالمخرجات الممكنة.

من الواضح أن المخرجات الممكنة هي هدف غير ثابت. فمع نمو الاقتصاد تزداد المخرجات الممكنة أيضاً، وينتقل منحنى العرض الاجمالي إلى اليمين. ويبين الشكل ٢٨ – ٤ المحدّدات الرئيسية للعرض الإجمالي، مقسمة إلى عوامل تؤثر في المخرجات الممكنة وفي تكاليف الانتاج.

تكاليف المدخلات

لا يتأثر منحنى العرض الاجمالي بالمخرجات الممكنة وحسب، بل بالتغيرات في تكاليف الانتاج أيضاً. فحين ترتفع تكاليف الإنتاج، تكون قطاعات الأعمال مستعدة لعرض كمية معينة من الانتاج فقط عند سعر أعلى. مثال ذلك، إذا ارتفعت تكاليف المدخلات بحيث أدت إلى مضاعفة تكاليف الإنتاج بالضبط، عندها يكون السعر الذي ستعرض فيه قطاعات الاعمال سلعها مضاعفاً. وينتقل منحنى ع أ صاعداً بحيث أن سعر وكمية (س ك) كل نوع من المخرجات سوف يستبدل بـ (٢س، ك).

يبين الجدول ٢٨ – ٤ بعض عوامل التكلفة التي تؤثر في العرض الإجمالي. وأهم هذه التكاليف حتى الآن هي الأجور، التي تشكل ثلاثة أرباع التكلفة الكلية في بلد مثل الولايات المتحدة. أما في الاقتصاديات الصغيرة المفتوحة، مثل اقتصاد الدول الاسكندنافية أو هونغ كونغ، فإن تكاليف الاستيراد تلعب دوراً أكبر من الأجور في تحديد العرض الإجمالي.

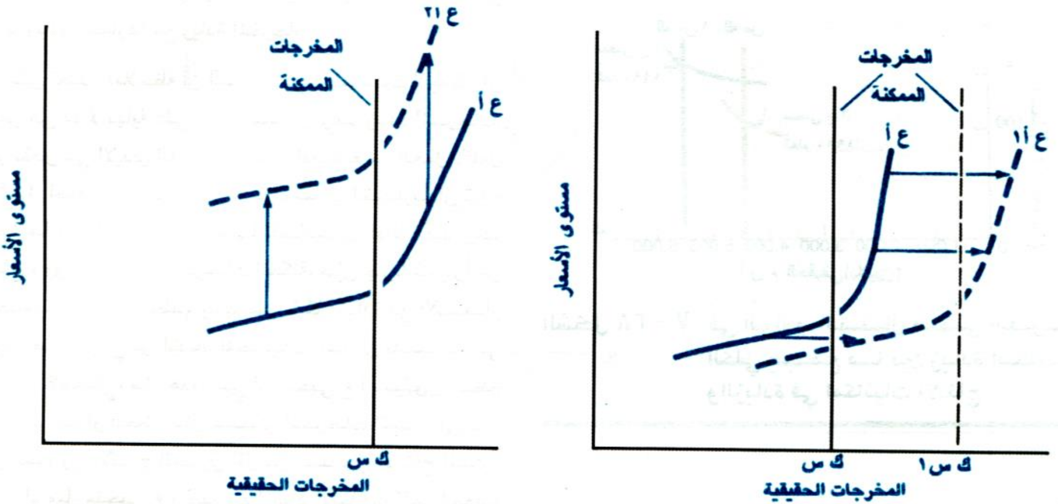
فكيف يمكننا رسم العلاقة ما بين المخرجات الممكنة والتكاليف، والعرض الإجمالي؟ يوضح الشكل ٢٨ – ٦ تأثير التغير في المخرجات الممكنة وتكاليفها على العرض الإجمالي. ويبين

المتغير	التاثير عن العرض الاجمالي
المخرجات الممكنة	
المدخلات	الكميات المتوفرة من راس المال والعمالة، والارض تحدد المدخلات للعملية الانتاجية. تفترض المخرجات الممكنة أن بطالة اليد العاملة والموارد الأخرى هي عند أدنى حدّ لها وتتماشى مع تضخم ثابت. نمو المدخلات يزيد المخرجات الممكنة والعرض الإجمالي.
التكنولوجيا والكفاءة	تتأثر المخرجات الممكنة بمستويات الكفاءة والتكنولوجيا التي تستخدمها الأعمال. التجديد والتحسينات التكنولوجية تزيد مستوى المخرجات الممكنة.
الأجور والتكاليف	
الأجور	الأجور الأدنى تقود إلى خفض تكاليف الانتاج (مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة). انخفاض التكاليف لمخرجات ممكنة معينة يعني أن الكميات المعروضة ستكون أكبر عند أي مستوى من مستويات الأسعار.
أسعار الاستيراد	مع انخفاض الأسعار الاجنبية أو زيادة سعر الصرف تنخفض أسعار المستوردات وهذا يقود إلى انخفاض تكاليف الانتاج ورفع العرض الاجمالي.
تكاليف مدخلات أخرى	إنخفاض أسعار النفط أو التخفيف من أعباء القواعد التنظيمية المتعلقة بالبيئة. تخفض تكاليف الانتاج وتزيد بالتالي من العرض الاجمالي.

الجدول ٢٨ - ٤. يعتمد العرض الاجمالي على المخرجات الممكنة وتكاليف الانتاج.

العرض الاجمالي يربط مجموع المخرجات المعروضة بمستوى الأسعار. ويكمن خلف منحنى ط أ عوامل أساسية للإنتاجية ممثلة بالمخرجات الممكنة وبنية التكلفة. العوامل المدرجة في الجدول قد تزيد العرض الاجمالي، وتنقل منحنى ط أ إلى أسفل أو إلى اليمين.

الجزء (أ) من الشكل أن زيادة في مستوى المخرجات الممكنة من دون أي تغيير في تكاليف الانتاج قد تنقل منحنى العرض الإجمالي إلى الخارج من ع أ إلى ع أ١. وإذا ارتفعت تكاليف الانتاج من دون أي تغيير في المخرجات الممكنة، فإن المنحنى سيتحرك إلى أعلى. من ع أ الى ع أ ٢، كما هو مبين في الشكل ٢٨ – ٦ (ب).



الشكل ٢٨ - ٦. كيف يؤثر نمو المخرجات الممكنة وزيادة التكاليف على العرض الاجمالي؟

في (أ)، الزيادة في المخرجات الممكنة من دون زيادة في تكاليف الانتاج تنقل ط أ ناحية اليمين من ط أ إلى ط أ١. وحين ترتفع تكاليف الإنتاج، بسبب ارتفاع تكاليف الإستيراد، مثلاً، مع بقاء المخرجات الممكنة دون تغيير، ينتقل منحنى ط أ عمودياً إلى أعلى. من ط أ الى ط أ ٢ كما في الشكل (ب).

إنتقال منحنى ع أ في عالم الواقع معروض في الشكل ٢٨ – ٧. المنحنيات هنا هما تقديرات تجريبية واقعية لعامين مختلفين، ١٩٨٠ و ١٩٩٠. الخطان العموديان المسميان «ك س» و «ك س١» يشيران إلى مستويات المخرجات الممكنة في العامين. ووفقاً للدراسات، فقد نمت المخرجات الممكنة الحقيقية بنسبة ٢٥ بالمئة خلال تلك الفترة.

ونرى في الشكل أن منحنى ع أ قد تحرك إلى الخارج مرتفعاً عن عقد الثمانينات. والسبب في الإنتقال إلى الخارج هو زيادة المخرجات الممكنة الناجمة عن النمو في القوى العاملة وفي راس المال، علاوة علي التحسينات التي طرأت على التكنولوجيا. أما تحرك المنحنى إلى أعلى فسببه الزيادة في تكاليف الانتاج، وزيادة الأجور، وأسعار المستوردات، والتكاليف الأخرى للإنتاج. وإذا ما جمعنا زيادة التكاليف ونمو المخرجات الممكنة نحصل على إنتقال منحنى العرض الاجمالي المبين في الشكل ٢٨ – ٧.

العرض الاجمالي على المدى القصير والمدى الطويل

إحدى نقاط الخلاف الرئيسية في الاقتصاد الكلي المعاصر تتعلق بتحديد العرض الاجمالي. والموضوع الرئيسي للخلاف هو ما إذا كان منحنى العرض الإجمالي مسطحاً أو منحدراً أو حتى عمودياً. العديد من اقتصاديي **المدرسة الكينزية** (Keynesian school) يؤكدون أن منحنى ع أ مسطح نسبياً على المدى القصير. وهذا يعني أن للتغيرات في الطلب الإجمالي تأثيرات مهمة ودائمة على المخرجات. منهج آخر يمثله علماء الاقتصاد الذين يميلون إلى **المدرسة الكلاسيكية** (classical school) في الاقتصاد الكلي. تؤكد هذه المدرسة على قوى التعديل الذاتية التي تعمل من خلال آلية السعر. ووفقاً لوجهة النظر هذه، ليس هناك سوى قدر ضئيل، أو لا شيء، من البطالة الإجبارية أو الهدر في الدورة الاقتصادية، ولسياسات إدارة الطلب الإجمالي قدر طفيف من التأثير، أو لا تأثير إطلاقاً، على المخرجات أو البطالة. من ناحية دالة ع أ، يؤكد المنهج الكلاسيكي على أن منحنى ع أ شديد الإنحدار أو حتى عمودي: لذلك، فإن التغيرات في الطلب الإجمالي لها تأثير بسيط ومؤقت على المخرجات.

الواقع أن لكل وجهة نظر ميزات في ظروف معينة، كما هو مبين في الشكل ٢٨ – ٨. منحنى ع أ قصير المدى إلى اليمين يميل إلى الأعلى، أو كينزي (نسبة الى كينز). وهو يشير إلى أن المؤسسات تكون مستعدة لزيادة مستوى مخرجاتها تجاوباً مع ارتفاع الأسعار، خاصة حين تكون مستويات المخرجات

منخفضة. بكلمة أخرى، حين يرتفع الطلب الإجمالي، تكون المؤسسات مستعدة لعرض المزيد من المخرجات إذا كان في وسعها زيادة أسعارها مع زيادة المخرجات.

لكن تجدر الملاحظة أن التوسع في المخرجات لا يمكن أن يستمر إلى ما لا نهاية على المدى القصير. وعند زيادة المخرجات، يظهر نقص في الايدي العاملة، وتقترب المصانع من العمل بكامل طاقتها. أضف إلى ذلك، يمكن للمؤسسات التجارية أن ترفع أسعارها دون أن تخسر زبائنها للمنافسين. لذلك، عند زيادة الانتاج فوق مستوى المخرجات المكنة، فإن جزءاً كبيراً من التجاوب مع ازدياد الطلب يأتي على شكل زيادة في الأسعار وجزءاً أصغر يأتي من ازدياد المخرجات. أما من ناحية منحنى العرض الاجمالي، فإن هذا يعني أن منحنى ع أ سيكون مسطح نسبياً إلى يسار الخط الممثل لمستوى المخرجات المكنة، أي حين يكون مستوى الانتاج الجاري أقل من مستوى الانتاج الممكن. وسيزداد ميل منحنى ع أ حدّة مع ازدياد الانتاج، وكلما ابتعدنا الى اليمين عن مستوى الانتاج الممكن.

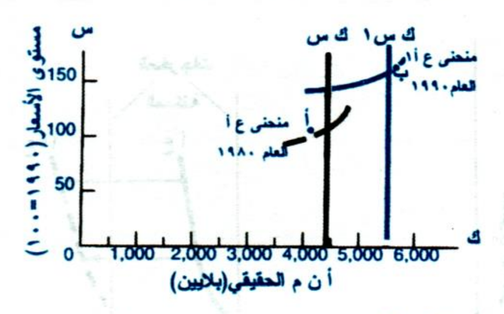
وبعكس ذلك، يصور الشكل ٢٨ – ٨ (ب) استجابة العرض الاجمالي، على المدى الطويل، لمختلف مستويات الأسعار. ونرى هنا أن منحنى ع أ على المدى الطويل يكون عمودياً أو كلاسيكياً، مع تطابق الانتاج الجاري مع مستواه الممكن. وفي الحالات الكلاسيكية، فإن مستوى الانتاج المعروض يكون مستقلاً عن مستوى السعر.

لماذا يختلف ع أ قصير المدى عن ع أ طويل المدى؟

لماذا يختلف سلوك العرض الإجمالي طويل المدى عن العرض الاجمالي على المدى القصير؟ ولماذا ترفع المؤسسات أسعارها ومخرجاتها على المدى القصير عند زيادة الطلب الإجمالي؟ وبعكس ذلك، لماذا تؤدي الزيادة في الطلب إلى تغير الأسعار وليس إلى تغير المخرجات على المدى الطويل؟

مفتاح هذه الأحاجي يكمن في الطريقة التي تتحدد بها الأجور والأسعار في اقتصاديات السوق الحديثة. فبعض عناصر التكاليف «غير مرنة» أو «جامدة» على المدى القصير. ونتيجة لانعدام المرونة هذا، تستجيب قطاعات الأعمال الى المستويات المرتفعة من الطلب الاجمالي بإنتاج وبيع مستويات أعلى من المخرجات. بكلمة أخرى، نظراً لأن بعض عناصر التكلفة ثابتة على المدى القصير، تجد المؤسسات أن من المربح لها رفع الأسعار وبيع كمية إضافية من المخرجات مع ازدياد الطلب الإجمالي.

العرض الاجمالي والمخرجات الممكنة



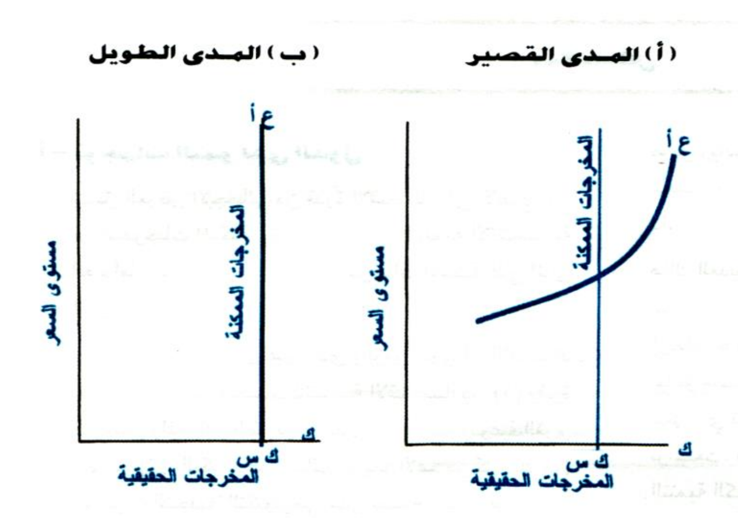
الشكل ٢٨ – ٧. في الواقع، أنتقال منحنى العرض الكلي يجمع ما بين زيادة التكلفة والزيادة في امكانيات الانتاج.

إفرض أن طفرة من الإنفاق الإضافي قد حدثت. فإن المؤسسات تعرف أن الكثير من تكاليف إنتاجها ثابتة من الناحية النقدية – مثلاً، العمال يتقاضون ١٥ دولاراً في الساعة، والإيجار هو ١٥٠٠ دولار شهرياً، وما إلى ذلك. فإذا تمكنت هذه المؤسسات من زيادة إنتاجها بنجاح رداً على تلك الطفرة في الإنفاق، فسوف تجد أن من المربح لها أيضاً زيادة انتاجها. وهكذا، على المدى القصير، وقبل أن يجري تعديل الأجور والإيجارات وغير ذلك من التكاليف النقدية الثابتة، ستستجيب المؤسسات الى زيادة الطلب الإجمالي بزيادة كل من المخرجات والأسعار. وهذا الترابط الايجابي ما بين الأسعار والمخرجات موضح في منحنى ع أ المائل صعوداً في الشكل ٢٨ – ٨ (أ).

أشرنا مرات عدة إلى التكاليف «غير المرنة» أو «الجامدة». فما هي أمثلة ذلك؟ الأجور هي أهم هذه التكاليف. فلأسباب عدة، تتعدل الأجور ببطء حين تتغير الأوضاع الاقتصادية. فإذا كان العمال منظمين في نقابات، مثلاً، فإنهم يتقاضون أجورهم وفقاً للعقود النقابية طويلة الأمد التي تحدد معدلات الأجور (مع تعديل جزئي رداً على تغيّر الأسعار). ومعدلات الأجور التي تواجهها المؤسسات التجارية في اتفاقيات العمل الدائمة، تكون ثابتة من الناحية النقدية. وحتى حين لا يكون العمال منظمين في نقابات، فنادراً ما تزاد الأجور أكثر من مرة واحدة في السنة. كما أن من غير المعتاد خفض الأجور أو الرواتب بسبب الأوضاع الاقتصادية العامة، إلا في حالة مواجهة إحدى الشركات لخطر الإفلاس.

الشكل ٢٨ - ٨. يكون منحنى ع أ مسطح نسبياً على المدى القصير ويتحول إلى عمودي على المدى الطويل.

يميل منحنى ع أ على المدى القصير في الشكل (أ) إلى أعلى لأن الكثير من التكاليف ليست مرنة. لكن الأسعار والأجور الجامدة تصبح غير جامدة مع مرور الزمن، لذلك فإن منحنى ع أ في (ب) يكون عمودياً وتتحدد المخرجات بالناتج المحلي الممكن. هل يمكنك أن تعرف السبب في أن الاقتصاديين الكينزيين في (أ) قد يأملوا في تحقيق استقرار الاقتصاد عن طريق التلاعب بالطلب الإجمالي، في حين لا يستطيع الاقتصاديون الكلاسيكيون في (ب) فعل ذلك؟



الأسعار والتكاليف الأخرى تكون بالمثل، جامدة على المدى القصير. فحين تستأجر إحدى الشركات مبنى، فإن الإيجار يبقى ثابتاً لمدة سنة كاملة أو أكثر، ويكون الايجار محدداً بقيمة نقدية. أضف إلى ذلك، توقع المؤسسات عقوداً مع مزودي المواد تحدد الأسعار التي يجب دفعها مقابل المواد الأولية أو القطع. وبعض الأسعار محدد بموجب الأنظمة الحكومية، خاصة تلك المتعلقة بمنتفعات مثل الكهرباء، والوقود، والماء، والخدمات الهاتفية المحلية.

ما الذي يحدث على المدى الطويل؟ في نهاية الأمر، تصبح العناصر غير المرنة والجامدة من التكلفة - عقود الأجور، واتفاقيات الايجار، والأسعار الخاضعة لأنظمة الحكومة، وما إلى ذلك - غير جامدة وقابلة للتفاوض. فلا يمكن للمؤسسات فرض معدلات أجر ثابتة إلى الأبد. فسرعان ما تدرك القوى العاملة بأن الأسعار قد ارتفعت، وتصر على زيادات تعويضية في الأجور. في النهاية تتكيف جميع الأجور مع ارتفاع الاسعار. وإذا ارتفع مستوى الأسعار بمقدار س بالمئة بسبب ارتفاع الطلب، فإن القيمة النقدية للأجور، والإيجارات والأسعار الخاضعة لأنظمة الحكومة ستتحرك في حدود س بالمئة أيضاً.

ما أن تتكيف التكلفة مع ارتفاع الأسعار، حتى تصبح المؤسسات غير قادرة على تحقيق ربح من المستويات الأعلى من الطلب الإجمالي. وسيعود مستوى المخرجات إلى مستوى توازنه ضمن حدود المخرجات الممكنة على المدى الطويل، وبعد أن تكون جميع عناصر التكاليف قد تكيفت تماماً، ستواجه المؤسسات النسبة ذاتها من السعر إلى التكلفة التي كانت سائدة قبل حدوث التغيير في الطلب. ولن يكون لدى المؤسسات أي حافز لزيادة مخرجاتها. لذلك يكون منحنى ع أ عمودياً، الأمر الذي يعني أن مستوى المخرجات المعروضة يكون مستقلاً عن مستويات التكاليف والأسعار.

العرض الإجمالي لاقتصاد ما سيختلف عن المخرجات الممكنة على المدى القصير بسبب عناصر التكلفة غير المرنة. وعلى المدى القصير، تستجيب المؤسسات الى زيادة الطلب برفع الإنتاج والأسعار. وعلى المدى الأطول، حيث تتجاوب التكاليف مع مستويات الأسعار الأعلى، فإن معظم هذا التجاوب، أو كله، يتخذ شكل أسعار أعلى، والقليل منه، أو لا شيء، على شكل مخرجات أعلى، وتبعاً لذلك، يكون منحنى ع أ على المدى القصير مائلاً إلى أعلى، ومنحنى ع أ على المدى الطويل عمودياً. لانه بمرور وقت كافٍ تتكيف جميع التكاليف.

بهذا ننهي مقدمتنا حول النمو الاقتصادي والعناصر الاساسية للعرض الاجمالي. وسوف نعمق في الفصل التالي فهمنا بدراسة اسواق العمل والبطالة واسباب التضخم والدورة الاقتصادية، واخيراً مأزق السياسة الذي تواجهه جميع اقتصاديات السوق.

ملخــص

أ – توجهات النمو لدى الدول

١ – يشتق العرض الإجمالي من قدرة الاقتصاد على الإنتاج، أي من المخرجات الممكنة. وتدرس تحليلات التنمية الاقتصادية العوامل التي تقود إلى نمو المخرجات الممكنة على المدى الطويل.

٢ – بمراجعة تجارب الدول عبر المدى والزمن، نرى أن الاقتصاد يقوم على أربعة عجلات للتنمية الاقتصادية: (١) وفرة الاراضي والمصادر الطبيعية الأخرى؛ (٢) كمية ونوعية القوى العاملة؛ (٣) التكوين الراسمالي؛ وربما الاهم من كل ذلك (٤) التغيير والتجديد التكنولوجي الذي يسمح بانتاج مخرجات أكثر من القدر ذاته من المدخلات. إلا أنه ليس هناك تركيبة موحّدة تجمع هذه المكونات، وكما رأينا اتبعت الولايات المتحدة، وأوروبا، والدول الأسيوية مسارات مختلفة لتحقيق النجاح الاقتصادي.

٣ – تشرح النماذج الكلاسيكية لسميث ومالثوس التطور الاقتصادي من خلال العلاقة بين الأرض والسكان. وفي غياب التغيير التكنولوجي، فإن ازدياد أعداد السكان سيستنفد في النهاية ما هو معروض من أرض مجانية. وستؤدي زيادة الكثافة السكانية إلى تحريك قانون تناقص العوائد، لذلك، ينجم عن التنمية إزدياد إيجار الأرض وانخفاض الأجور التنافسية. ويتحقق التوازن المالثوسي حين تنخفض الأجور إلى حدّ الكفاف، الذي هو الحدّ الادنى الكافي لمعيشة السكان. لكن الواقع أن التغير التكنولوجي قد حافظ على استمرار التطور الاقتصادي في الدول الصناعية عن طريق مواصلة دفع منحنى إنتاجية الأيدي العاملة إلى أعلى.

٤ – يشكل التراكم الراسمالي مع وجود عمالة مكملة له جوهر التحليلات الحديثة في نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث. ويستخدم هذا المنهج أداة تعرف بإسم دالة الانتاج الكلي، التي تربط العمالة ورأس المال بمجموع الناتج المحلي الممكن. وفي غياب التغير التكنولوجي والتجديد فإن زيادة مقدار رأس المال لكل عامل (او تكثيف رأس المال) لن تقابله زيادة موازية في المخرجات لكل عامل بسبب تناقص نسبة العوائد إلى رأس المال. وبالتالي، فإن تكثيف رأس المال قد يخفض معدل مردود رأس المال (الذي يساوي سعر الفائدة الحقيقية في ظل منافسة من دون مخاطرة).

٥ – يدفع التغير التكنولوجي دالة الإنتاج الكلي إلى أعلى، عن طريق زيادة المخرجات الممكنة التي يمكن إنتاجها من حزمة معينة من المدخلات، مما يوفر المزيد من المخرجات من القدر ذاته من مدخلات العمالة ورأس المال.

٦ – هناك العديد من توجهات التنمية الإقتصادية يمكن رؤيتها من بيانات هذا القرن. من النتائج الرئيسية التي تم التوصل إليها إزدياد أجور ومخرجات ساعة العمل باطراد، رغم حدوث تباطؤ ملحوظ منذ بداية عقد السبعينات؛ وأن سعر الفائدة لم يظهر أي توجه بارز؛ وأن نسبة رأس المال إلى المخرجات قد تراجعت. التوجهات الرئيسية جاءت منسجمة مع نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث مضافاً اليه التقدم التكنولوجي. وبالتالي، تؤكد النظرية الإقتصادية مقولة التاريخ الاقتصادي – بأن التقدم التكنولوجي يزيد إنتاجية المدخلات ويحسن الأجور ومستويات المعيشة.

٧ – التوجه الأخير، يثير تواصل النمو في المخرجات الممكنة طيلة فترة القرن العشرين السؤال المهم حول مصادر التنمية الإقتصادية، وبتطبيق الأساليب الكمية، استخدم علماء الإقتصاد حسابات التنمية لاثبات أن المصادر «المتبقية» – مثل التجديد والتعليم – توازي، في تأثيرها على تنمية الناتج المحلي الإجمالي أو إنتاجية القوى العاملة، تكثيف رأس المال.

ب – أسس العرض الاجمالي

٨ – يبين العرض الإجمالي العلاقة بين المخرجات التي ترغب قطاعات الأعمال في إنتاجها، ومستوى الأسعار العام، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. العوامل الكامنة خلف العرض الإجمالي هي : (أ) المخرجات الممكنة، وتحددها مدخلات العمالة ورأس المال والمصادر الطبيعية المتاحة للإقتصاد علاوة على التكنولوجيا أو الكفاءة في استخدام هذه المدخلات؛ (ب) تكاليف المدخلات، مثل الأجور، واسعار النفط والأسعار الأخرى للطاقة، وأسعار المستوردات. التغيير في هذه العوامل سينقل منحنى ع أ.

٩ – المنهجان الرئيسيان لتحديد المخرجات هما وجهتي النظر الكلاسيكية والكينزية (أ) وجهة النظر الكلاسيكية تنص على أن الأسعار والأجور مرنة، لذلك فإن أية زيادة في العرض أو الطلب سرعان ما تطفأ وتتحقق عمالة كاملة بعد حدوث صدمة في ط أ أو ع أ. وجهة النظر الكلاسيكية تُمثل في منحنى ع أ عمودي. (ب) تنص وجهة النظر الكينزية على أن الأسعار والأجور تكون جامدة على المدى القصير بسبب عدم

مرونة العقود، مثل عقود اصحاب العمل - النقابات. في اقتصاد من هذا النوع تتجاوب المخرجات بشكل إيجابي مع المستويات الأعلى من الطلب الإجمالي لأن منحنى ع أ يكون مسطح نسبياً، خاصة عند المستويات المتدنية من المخرجات. وفق تصور كينزي، قد يعاني الإقتصاد من فترات طويلة من البطالة المتواصلة لأن الأجور والأسعار تتكيف ببطء مع الصدمات، ويسير التوازن لتحقيق العمالة الكاملة ببطء.

١٠ - الجمع بين وجهات النظر الكلاسيكية والكينزية يميز المدى الطويل عن المدى القصير. على المدى القصير، يكون منحنى ع أ صاعداً إلى أعلى، لأن الأجور والأسعار ليس لديها الوقت الكافي لتتكيف بالكامل، ويبين أن قطاعات الأعمال ستعرض المزيد من المخرجات مقابل مستوى أعلى من السعر. وبعكس ذلك، يكون لدى الأجور والأسعار وقتاً للتكيف بشكل كامل مع الصدمات، لذلك نعامل منحنى ع أ على أنه عمودي أو كلاسيكي. أما على المدى الطويل، فتتحدد المخرجات بالامكانات التي تمتلكها الدولة وتطور الطلب الإجمالي الذي سيؤثر على الأسعار بدلاً من المخرجات.

مفاهيم للمراجعة

نظرية النمو الإقتصادي

- العجلات الأربعة للتنمية:
  العمالة، الموارد، راس المال، التكنولوجيا
- عصر سميث الذهبي
- أرض مالثوس المحدودة
- نموذج التنمية الكلاسيكي الحديث
- نسبة رأس المال إلى العمالة
- إرتفاع ع / هـ مع تكثيف راس المال

- التوجهات السبع للنمو الاقتصادي
- حسابات التنمية

٪ تنمية ك = ٣/٤ (٪ تنمية ع) +...

٪ تنمية ك/ع =

١/٤ (٪ تنمية هـ/ع) + ت ت

أسس العرض الإجمالي

- العرض الاجمالي، منحنى ع أ
- العوامل الكامنة خلف انتقال منحنى العرض الإجمالي
- العرض الإجمالي: دور المخرجات الممكنة وتكاليف الإنتاج
- مدى ع أ القصير مقابل مداه الطويل.
- وجهة النظر الكلاسيكية في العرض الإجمالي مقابل الكينزية.
- الأجور والأسعار المرنة مقابل الجامدة

أسئلة للمراجعة

١ - وفقاً للمعطيات الإقتصادية فإن مستوى المعيشة للعائلة في العام ١٩٩٣ يبلغ سبعة أضعاف مستواه في العام ١٩٠٠. ما الذي يعنيه ذلك من ناحية أنماط الإستهلاك الفعلية؟ ناقش مع والديك أو أحد أقاربك الأكبر منك سناً كيف هو مستوى معيشتك اليوم مقارنة مع مستوى معيشة أبائهم؛ قارن بين المستويين.

٢ - «إذا قامت الحكومة بتقديم دعم مالي للعلم والاختراع وسيطرت على الكساد التضخمي والدورات الإقتصادية، سنرى نمواً إقتصادياً قد يذهل علماء الإقتصاد الكلاسيكيين». إشرح ما يعنيه الكاتب من هذا البيان.

٣ - «مع نمو في عدد السكان مقداره صفر ومن دون أي تغيير تكنولوجي، فإن تواصل التراكم الراسمالي سيدمر في النهاية الطبقة الرأسمالية». إشرح السبب في أن سيناريو من هذا النوع قد يقود إلى سعر فائدة حقيقية مقداره صفر، وإلى اختفاء الأرباح.

٤ - بافتراض أن حصة العمالة تبدي توجهاً تصاعدياً طفيفاً، وأن نسبة رأس المال إلى العمالة تبدي توجهاً تنازلياً طفيفاً، وأن سعر الفائدة تتذبذب بشدة، وأن نسبة صافي الاستثمارات الخاصة إلى الناتج المحلي الاجمالي الخاص غير مستقرة، فهل ستفاجأ إذا كان التوجه الرئيسي المذكور في الفصل السابق سيتذبذب بشدة في المستقبل؟

٥ - تذكر معادلة حساب التنمية (١) التي أشرنا اليها في هذا الفصل. أحسب نمو المخرجات اذا كانت العمالة تنمو بمعدل ١ بالمئة سنوياً، ورأس المال ينمو بمعدل ٤ بالمئة سنوياً، ومقدار التغيير التكنولوجي هو ١ ١/٢ بالمئة سنوياً.

كيف يمكنك الإجابة عن التغيير إذا:

أ - تباطأ نمو العمالة ليصبح صفراً بالمئة سنوياً.
ب - ازداد نمو رأس المال ليصبح ٥ بالمئة سنوياً.
جـ - للعمالة ورأس المال حصص متساوية من أ ن م.

إحسب أيضاً لكل واحد من هذه الأوضاع معدل نمو

المخرجات لكل عامل.

٦ - إشرح بدقة المقصود بمنحنى العرض الإجمالي. ميز بين التحركات على طول المنحنى وانتقال المنحنى. ما الذي يمكن أن يزيد المخرجات بالتحرك على طول المنحنى ع أ؟

وما الذي يمكن أن يزيد المخرجات بانتقال منحنى ع أ ؟

٧ - شكل جدولاً موازياً للجدول ٢٨ - ٤، مبيناً أحداث قد تقود إلى «زيادة» العرض الإجمالي (استخدام خيالك بدلاً من استخدام الأمثلة ذاتها.)

٨ - ما هو تأثير كل من الأمور التالية على منحنى ع أ على المدى القصير والمدى الطويل إن كان هناك أي تأثير، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة؟

أ - ازدياد المخرجات الممكنة بمقدار ٢٥ بالمئة.

ب - الاحتياطي الفدرالي رفع أسعار الفائدة لمحاربة التضخم.

جـ - حرب في الشرق الأوسط أدت الى مضاعفة أسعار النفط العالمية.

د - أقنع المدافعون عن البيئة الحكومات بفرض قواعد تنظيمية مكلفة على جميع الاستثمارات الجديدة واستخدام الطاقة بهدف كبح المخرجات في قطاعات الموارد الطبيعية.

٩ - أرسم خط ح أ أ (حدود إمكانيات الإنتاج) يعكس الشكل ٢٨ - ٢ (ب) زائد التغيير التكنولوجي. إشرح السبب في أن تنبؤات مالثوس خاطئة مستخدماً الشكل الجديد.

١٠ - قد يناقش شخص متشائم أن العام ١٩٧٣ كان نهاية التوسع العظيم الذي بدأته الثورة الصناعية. على فرض أن جميع ملامح الحقبة الماضية ما زالت موجودة حتى يومنا هذا «باستثناء» أن التغير التكنولوجي والتجديد قد توقف. كيف ستبدو التوجهات السبعة خلال العقود القادمة؟ ما الذي سيحدث للأجر الحقيقي ؟ ما هي الخطوات التي يمكن اتباعها للرد على التوجهات الجديدة وإعادة الاقتصاد إلى مساره السابق ؟

١١ - **مسألة متقدمة:** يخشى الكثيرون أن تفعل الرابوطات بالإنسان ما فعله الجرار الزراعي والسيارات بالخيول - حيث تراجعت أعداد الخيول تراجعاً هائلاً منذ بداية هذا القرن بعد أن جعل التغير التكنولوجي الخيول وسيلة اقتصادية عفا عليها الزمن. إذا عاملنا الرابوطات كنوع منتج من هـ، فما الذي سيفعله إدخالها الى الصورة بنسبة رأس المال إلى العمالة في الشكل ٢٨ - ٣؟ هل يمكن أن تنخفض المخرجات الكلية مع ثبات اعداد القوى العاملة ؟ في ظل أية ظروف قد تنخفض الأجور الحقيقية؟ هل تستطيع تبين السبب في أن تشبيه الإنسان بالحصان لا يمكن تطبيقه هنا؟

الفصل ٢٩

الدورات الاقتصادية والبطالة

العيب، عزيزي بروتس، ليس في حظنا - بل فينا نحن

وليم شكسبير، «يوليوس قيصر»

بعد أن تسلحنا بأدوات العرض والطلب الإجماليان، صار بامكاننا الهجوم على أحد أهم مواضيع الإقتصاد الكلي: أي الدورة الاقتصادية. يبين لنا التاريخ الاقتصادي أن الاقتصاد لا ينمو أبداً بطريقة سلسلة متناسقة. فسنوات من التوسع والازدهار الاقتصادي الباهر، ستتلوها سنوات من الركود الاقتصادي، أو حتى الذعر والخراب. فينخفض الناتج القومي، وتتراجع الأرباح والدخل الحقيقي، وتقفز معدلات البطالة إلى مستويات غير مريحة، مع خسارة أعداد كبيرة من العمال لوظائفهم.

في النهاية تصل الأزمة إلى أدنى حدّ لها ويبدأ الاقتصاد في استعادة عافيته. وقد يكون انتعاش الاقتصاد بطيئاً أو سريعاً. وقد لا يكون كاملاً، أو يكون قوياً بحيث يقود إلى طفرة جديدة من الإزدهار. وقد يعني الإزدهار حالة متواصلة من الطلب النشط، والكثير من فرص العمل، ورفع لمستويات المعيشة. أو قد يتخذ شكل فورة تضخمية سريعة وارتفاع في الأسعار والمضاربات، يتبعها هبوط آخر مفاجيء.

حركات الارتفاع والانخفاض في المخرجات، والتضخم، وأسعار الفائدة، والتوظيف، تشكل الدورة الاقتصادية التي تتصف بها اقتصاديات السوق كلها. في القسم الأول من هذا الفصل، سنستعرض تاريخ الدورات الاقتصادية في الولايات المتحدة، ونمحص مختلف التفسيرات التي قدمها علماء الاقتصاد الكلي.

في القسم الثاني، سندرس إحدى أهم سمات الدورة الاقتصادية: البطالة. وسوف نرى أن التغييرات في البطالة تميل لأن تكون مرآة لتقلبات الدورة الاقتصادية. والتكلفة الاجتماعية التي تعكسها البطالة العالية كوقت ضائع وخسارة في الدخل، ما زالت الشغل الشاغل لاقتصاديات السوق على الرغم من التحسن الكبير الذي طرأ على فهمنا للدورة الاقتصادية.

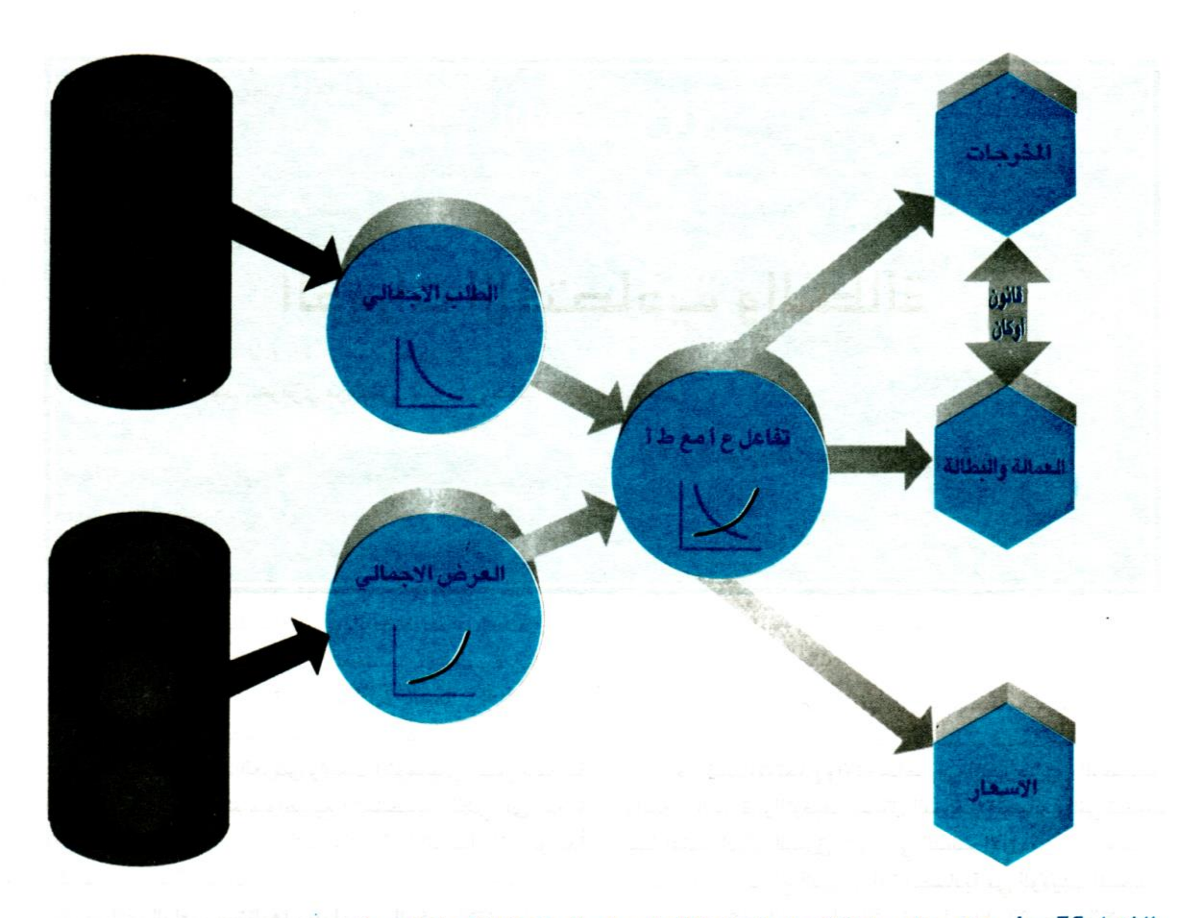
ويبين الشكل ٢٩ - ١ المواضيع التي سنناقشها في هذا الفصل كما يشير إلى أنها تكمل العديد من عناصر العرض والطلب الاجماليان.

أ الدورة الاقتصادية

سمات الدورة الاقتصادية

تحدث الدورة الاقتصادية حين يتسارع النشاط الاقتصادي أو حين يتباطأ. بشكل أدق، نعرّف الدورة الاقتصادية كالتالي:

الدورة الاقتصادية (business cycle) هي تأرجح مجموع الناتج القومي، والدخل، والعمالة، الذي يدوم عادة لفترة تتراوح ما بين سنتين إلى عشر سنوات، والتي تتصف بتوسع معظم قطاعات الاقتصاد أو انكماشها.

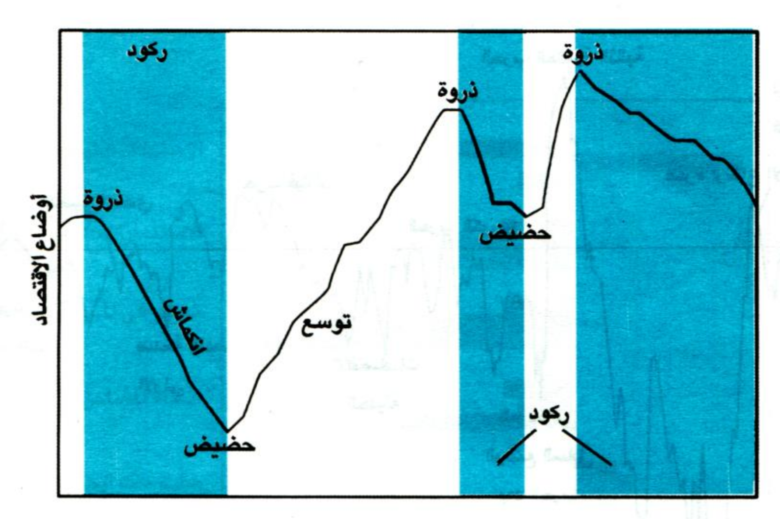


الشكل ٢٩ - ١. تعكس الدورة الاقتصادية والبطالة السمات الحتمية لاقتصاد السوق.

نبدأ بتحليل نظريات وحقائق الدورة الاقتصادية التي تجمع عناصر من العرض الاجمالي والطلب الاجمالي. ثم ندرس طريقة قياس البطالة والسبب في تقلبها على مدى الدورة الاقتصادية.

يقسم علماء الاقتصاد الدورات الاقتصادية إلى مرحلتين رئيسيتين، «التوسع» و «الكساد». «الذروة» و «الحضيض» تحدد نقاط التفاف الدورات. ويبين الشكل ٢٩ - ٢ المراحل المتتالية للدورة الاقتصادية، ويطلق على توجه الدورة الاقتصادية إلى الانخفاض **ركود** (recession)، والذي يعرّف غالباً بأنه فترة يتراجع فيها الناتج المحلي الاجمالي لمدة لا تقل عن فصلين متتالين. ويبدأ الركود من ذروة وينتهي إلى حضيض. ووفقاً للمنظمة التي تؤرخ لبداية ونهاية الدورات الاقتصادية، وهي المكتب الوطني للبحوث الاقتصادية، فقد تمتعت الولايات المتحدة بفترة طويلة من التوسع الاقتصادي بدأت من أواخر العام ١٩٨٢ وبلغت الذروة في صيف العام ١٩٩٠. وقادت ذروة العام ١٩٩٠ إلى فترة قصيرة من الركود، انتهت في أذار ١٩٩١، تلتها فترة توسع متسارع وصلت فيها المخرجات الى كامل امكاناتها في العام ١٩٩٤.

لاحظ أن للدورات أنماطاً غير منتظمة. ولا نجد دورتين اقتصاديتين متشابهتين، وليس هناك معادلة دقيقة، مثل تلك التي يمكن تطبيقها على دوران الكواكب أو حركة البندول، يمكن استخدامها للتنبؤ بالدورات الاقتصادية وتوقيتها. بل إن الدورات الاقتصادية تشبه في عدم انتظامها تقلبات الطقس. ويبين الشكل ٢٩ - ٣ كيف قارع الاقتصاد الامريكي الدورات الاقتصادية طيلة تاريخه الحديث. ويمكنك أن ترى أن الدورات أشبه بسلاسل الجبال مع مستويات مختلفة من التلال والوديان . وبعض هذه الوديان عريضة وشديدة العمق - كما حدث في فترة الكساد العظيم. وبعضها ضيق قليل العمق، كما حدث في العام ١٩٧٠.



الشكل ٢٩ - ٢. للدورة الاقتصادية فصولها، مثلها مثل فصول السنة

الدورة الاقتصادية هي التوسع والانكماش غير المنتظم للنشاط الاقتصادي.

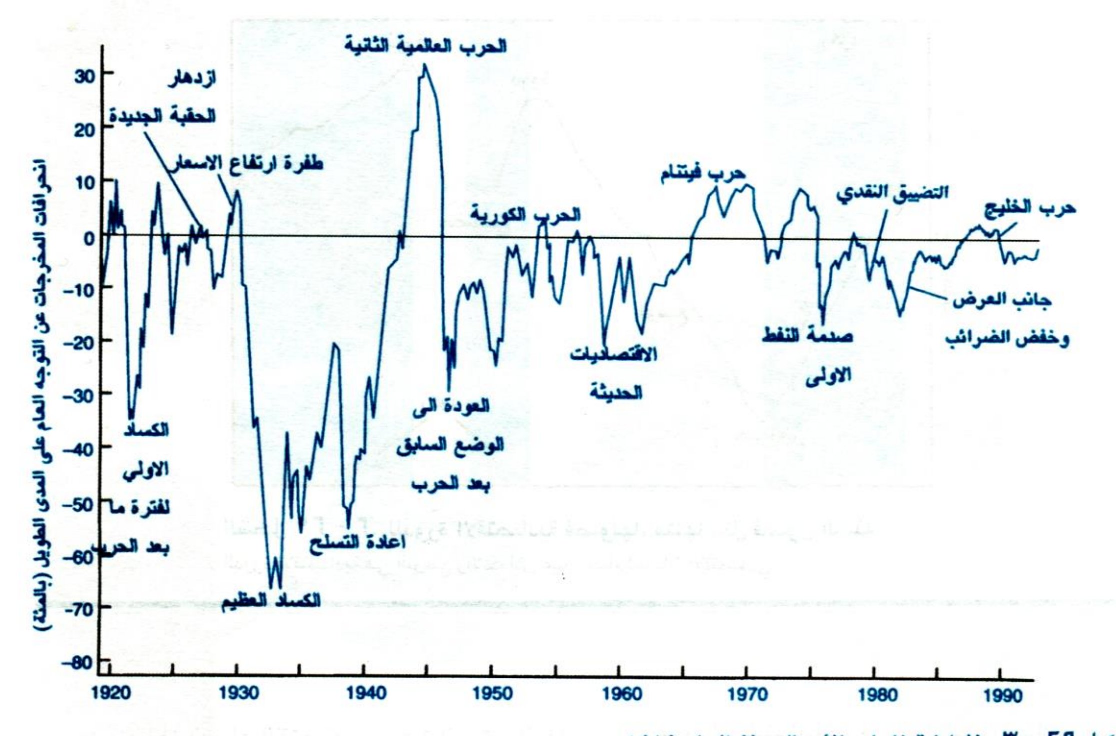
وفي حين أن الدورات الاقتصادية ليست توائم متماثلة، فإن فيها نوعاً من التشابه المألوف. فإذا أعلن متنبىء اقتصادي موثوق أن ثمة ركود اقتصادي في الأفق، فهل هناك ظواهر معينة يجب توقعها ترافق الركود؟ فيما يلي بعض المظاهر المعتادة المصاحبة للركود:

- غالباً ما تنخفض مشتريات المستهلكين بحدّة في حين يتزايد مخزون قطاعات الأعمال من السيارات والسلع الانتاجية الأخرى بشكل غير متوقع. وحين ترد قطاعات الأعمال بكبح الانتاج، يهبط أ ن م الحقيقي. بعد ذلك بفترة وجيزة، يهبط الاستثمار في قطاع الأعمال في مجال المنشآت والمعدات بحدّة ايضاً.
- ينخفض الطلب على الأيدي العاملة - في البداية يظهر الانخفاض في متوسط ساعات العمل الأسبوعي، يتبع ذلك عمليات تسريح مؤقت وارتفاع البطالة.
- مع انخفاض المخرجات، يتباطأ التضخم. ومع تراجع الطلب على المواد الأولية، تنهار أسعارها. ومن المستبعد أن تهبط الأجور وأسعار الخدمات، لكنها تميل إلى الارتفاع بشكل أقل سرعة في حالات التراجع الاقتصادي.
- أرباح قطاعات الاعمال تنخفض بحدّة في حالات الركود الاقتصادي. وتحسباً لهذا الأمر، تهبط أسعار الأسهم العامة بمجرد أن يشتّم المستثمرون ريح تراجع اقتصادي. وحيث أن الطلب على القروض ينخفض في مثل هذه الأوضاع، فإن أسعار الفائدة، بشكل عام، تنخفض ايضاً.

لقد تحدثنا عن حالات الركود الاقتصادي. التوسع هو الصورة المعاكسة للركود، وفيه يعمل كل واحد من العوامل المذكورة أعلاه في اتجاه عكسي.

تطبيقات اقتصادية: حكاية ثلاث حالات من الركود اقتصادي. *بدأ ركود الفترة ما بين ١٩٩٠ - ١٩٩١ رسمياً في تموز ١٩٩٠ وانتهى في أذار ١٩٩١. خلال تلك الفترة هبط أ ن م الحقيقي بمقدار ٤ .١ بالمئة. مما يجعل هذا الركود أقصر وأكثر ضحالة من الركودين الرئيسيين السابقين - الركود من ١٩٧٣ - ١٩٧٥ و ١٩٨١ - ١٩٨٢ - رغم أنه لم يبدو كذلك للجميع.*

لكن هذه الحالات الثلاث من الركود تختلف أيضاً من ناحية قطاعات الاقتصاد التي أصيبت بشدة وتلك التي عملت بشكل جيد نسبياً. وكما يبيّن الشكل ٢٩ - ٤، فإن الأمر الذي ساهم بأكبر قدر في ركود الفترتين من ١٩٧٣ - ١٩٧٥ و ١٩٨١ - ١٩٨٢ كان انخفاض مخزون قطاع الاعمال من السلع وموارد الانتاج في مستودعاتها. على الرغم من بقاء الطلب على السلع النهائية ثابتاً



الشكل ٢٩ - ٣. نشاط قطاعات الأعمال منذ العام ١٩١٩

تقلب الإنتاج الصناعي دون توقف طيلة توجهه على المدى الطويل . هل يمكنك رؤية اقتصاد أكثر استقراراً طيلة السنوات الثلاثين الماضية؟ (المصدر: هيئة الاحتياطي الفدرالي، رسم التوجه من قبل المؤلفين.)

نسبياً. ومن الاشياء المهمة لركود الفترة من ١٩٨١ - ١٩٨٢ *العجز التجاري الكبير، الذي خفض المخرجات الصناعية وقاد اصحاب المصانع في الولايات المتحدة إلى فصل ملايين العمال من عملهم.*

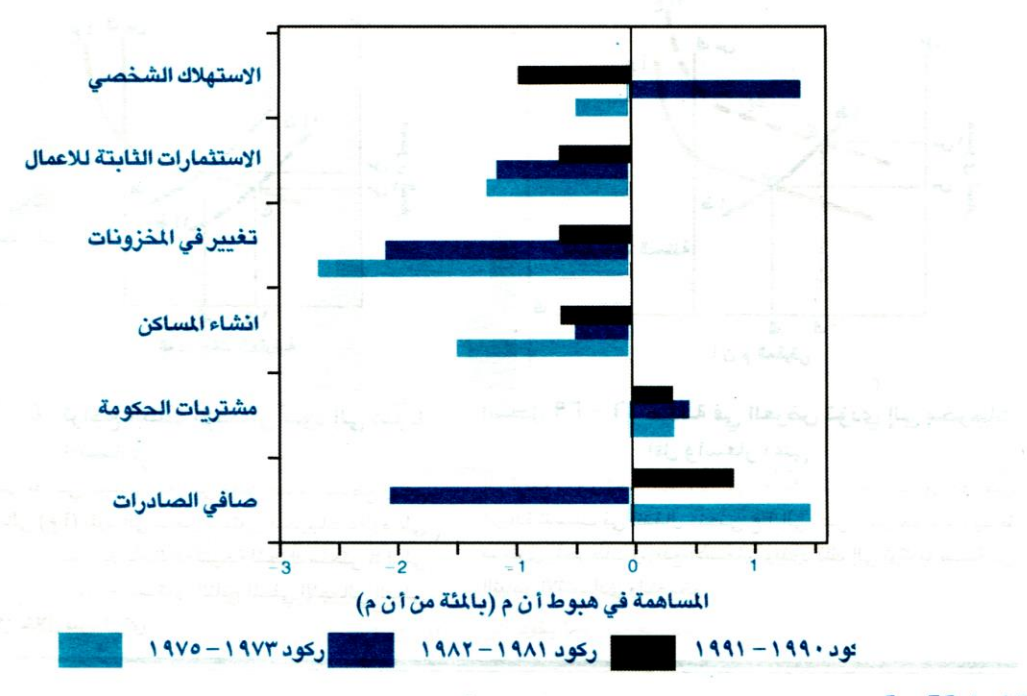
وبعكس ذلك، *كانت التجارة الخارجية خلال فترة ركود ١٩٩٠ - ١٩٩١ عاملاً إيجابياً للاقتصاد. وحيث أن قطاعات الأعمال تعلمت كيف تدير مخزونها من السلع بشكل أفضل، فإن تقليص المخزون لم يكن له دور كبير في هبوط الدورة الاقتصادية.* وبدلاً من ذلك، *كان الهبوط في الناتج المحلي الاجمالي في الفترة* من ١٩٩٠ - ١٩٩١ يرجع *بشكل رئيسي إلى انخفاض الاستهلاك الشخصي، مقارنة مع زيادة فعلية في الاستهلاك خلال الفترة ١٩٨١ - ١٩٨٢. وحيث أن مستوى الاستهلاك يقيس مدى رفاهية المعيشة، فإن انخفاض الاستهلاك قد يساعد على تفسير السبب في شعور الامريكيين بشدة وطأة الركود الأخير.*

نظريات في الدورة الاقتصادية

إذا نظرنا تحت غطاء الدورة الاقتــصــادية، نرى أن تأرجح المخرجات، والعمالة يدفع عادة، لكن ليس دائماً، الى تقلبات الطلب الإجمالي. ويبين الشكل ٢٩ - ٥ دورة نموذجية توضح كيف أن هبوطاً في الطلب الاجمالي يخفض المخرجات.

إفرض أن الاقتصاد كان في البداية في حالة توازن قصير المدى عند النقطة ب. بعد ذلك، ونتيجة لتبدل في إنفاق المستهلك، أو الحكومة، أو قطاعات الأعمال انتقل منحنى الإنفاق الإجمالي ناحية اليسار إلى ط أ ١. فإن لم يحدث أي تغيير في العرض الإجمالي فسوف يصل الاقتصاد إلى نقطة توازن جديدة في ج. لاحظ أن المخرجات تراجعت من ك إلى ك١ وأن الأسعار قد اصبحت أكثر انخفاضاً (أو، هبوط معدل التضخم، وفق التعبير الاقتصادي الحديث).

في حالة حدوث طفرة اقتصادية، يكون الوضع معكوساً



الشكل ٢٩ - ٤. حكاية ثلاث حالات من الدورات الاقتصادية

في حين تتشابه اطوال الركود الثلاث، فإن لكل واحد منها سماته المميزة. هل يمكنك أن ترى كيف يختلف ركود الفترة من ١٩٩٠ – ١٩٩١ عن سابقيه الكبيرين؟ (الأرقام السابقة تشير إلى القطاعات التي تراجعت من الاقتصاد، في حين تشير الأرقام الموجبة إلى القطاعات التي نمت.) (المصدر: وزارة التجارة الامريكية.)

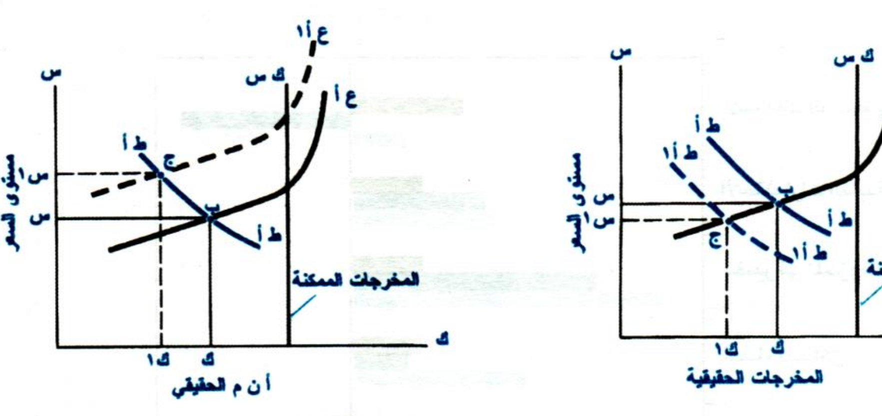
بالطبع. في هذه الحالة ينتقل منحنى ط أ إلى اليمين، وتقترب المخرجات من إمكانات أ ن م أو ربما تجاوزتها، وترتفع الأسعار (والتضخم).

في بعض الأحيان، تبدأ الدورة الاقتصادية بسبب تحول في العرض الإجمالي. ومن الأمثلة التقليدية حالات الركود التي حدثت في السبعينات، وكانت تنطلق بسبب قيام حرب، أو ثورة في الشرق الأوسط تقود إلى ارتفاع كبير في أسعار النفط. ونظراً لأن النفط هو أحد مدخلات الانتاج المهمة، فإن ارتفاع أسعار النفط ينقل منحنى العرض الاجمالي إلى أعلى، ويؤدي إلى انخفاض المخرجات، كما هو مبين في الشكل ٢٩ – ٦.

صدمة عرض مواتية حدثت في الفترة ما بين ١٩٩٢ – ١٩٩٣، حين استفادت الولايات المتحدة من انتاجية عالية غير عادية ونمو في المخرجات المكنة، وربما تغذت من «تخفيض حجم» الشركات المساهمة وتكثيف استخدام الحاسوب. وكانت النتيجة انتقال منحنى ع أ ناحية اليمين، ونمو سريع في المخرجات مع انخفاض متواضع في معدل البطالة. ما الذي يجب أن يحدث للأسعار (أو التضخم) في حالة توسع مصحوب بارتفاع الإنتاجية ؟

أسباب الدورة الاقتصادية

على مدى سنوات عدة كانت موضوعات الاقتصاد الكلي تشحن بالمناقشات الحادة حول أسباب الدورة الاقتصادية. وما الذي يدفع الطلب الاجمالي، أو العرض الاجمالي الى التحرك فجأة؟ فلماذا تهب في اقتصاديات السوق هبات باردة حيناً، حيناً ساخنة؟ هناك سلسلة لا نهاية لها من التفسيرات، لكن من المفيد تقسيم مختلف النظريات إلى فئتين، خارجية وداخلية. النظريات «الخارجية» ترى أن جذور الدورة الاقتصادية تعود إلى تقلبات عوامل من خارج النظام الاقتصادي – مثل الحروب، والثورات، والانتخابات، وأسعار النفط، واكتشاف الذهب، وهجرات، ومن اكتشاف أراض وموارد جديدة، وفي الاختراقات العلمية والتجديدات التكنولوجية،



الشكل ٢٩ - ٥. تراجع الطلب الإجمالي يقود إلى هبوط اقتصادي.

إن تحرك منحنى ط أ في اتجاه الأسفل في مقابل منحنى مسطح وثابت للعرض الإجمالي (ع أ) يقود إلى خفض مستوى المخرجات علاوة على خفض الأسعار أو التضخم. لاحظ أنه نتيجة لتحرك منحنى ط أ إلى أسفل، اتسعت الفجوة ما بين مستوى الناتج المحلي الاجمالي الفعلي ومستواه الممكن خلال فترة الركود.

الشكل ٢٩ - ٦. صدمة في العرض تؤدي إلى مخرجات أقل وأسعار أعلى

إذا ارتفع سعر أحد المدخلات المهمة مثل النفط أو المستوردات، فإن الزيادة تتسبب في انتقال منحنى ع أ إلى أعلى. ونتيجة لذلك، يهبط مستوى المخرجات وترتفع الأسعار، ويقود ذلك إلى تركيبة سيئة من التباطؤ الاقتصادي والتضخم.

وحتى في البقع الشمسية او الطقس. ويتناسب ركود الفترة ما بين ١٩٧٣ - ١٩٧٥ بشكل جيد مع النظرية «الخارجية». ففي الفترة الأخيرة، اعتقد عدد كبير من المحللين أن الركود الاقتصادي للعامين ١٩٩٠ - ١٩٩١ كان مبعثه قلق المستهلكين بعد غزو العراق للكويت.

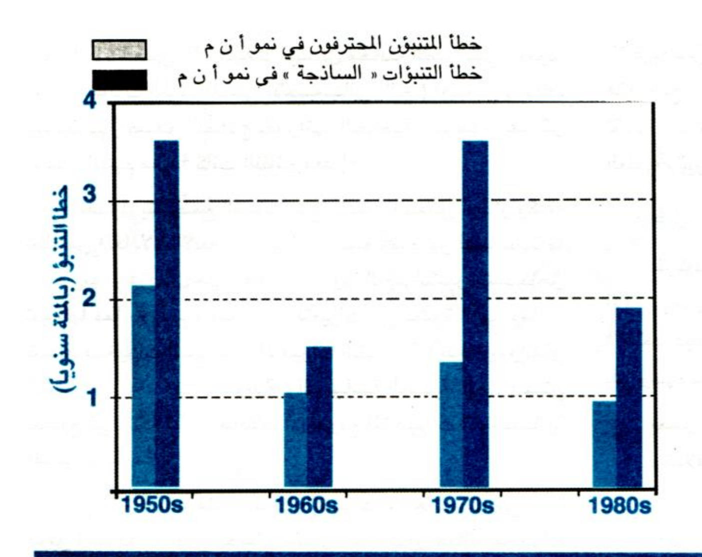
بعكس ذلك، تبحث النظريات «الداخلية» في آليات تحرك الدورات الاقتصادية داخل النظام الاقتصادي ذاته. ووفق هذا المنهج، فإن كل توسع يغذي ركوداً وانكماشاً، وكل انكماش يغذي توسعاً وانتعاشاً، على شكل سلسلة تتكرر بشكل شبه منتظم، مثلاً، يقول بعض علماء الاقتصاد أنه نظراً لتراكم الكثير من الديون على المستهلكين وقطاعات الأعمال، خلال طفرة الإزدهار الطويلة في عقد الثمانينات، كان لا بد من حدوث نوع من التباطؤ الاقتصادي. وحسب وجهة النظر هذه، كان من الممكن لأي صدمة سلبية كبيرة أن تتسبب في ركود الاقتصاد، وكانت حرب الخليج هي النوع المناسب من الصدمات التي حدثت في الوقت غير المناسب.

فيما يلي بعض أهم نظريات الدورات الاقتصادية مع مؤيديها:

١ - النظريات **النقدية**، تعزو الدورات الاقتصادية إلى توسع وانكماش العرض من النقود والائتمان (أم. فريدمان). مثلاً الركود خلال العامين ١٩٨١ - ١٩٨٢ كان مبعثه قيام الاحتياطي الفدرالي برفع أسعار الفائدة الإسمية إلى ١٨ بالمئة لمحاربة التضخم.

٢ - **نموذج المعجل - المضاعف**، وينص على أن الصدمات الخارجية تتفاقم بفعل المضاعف وبارتباطها بنظرية الاستثمار المعروفة بالمعجل، وتولد بالتالي تقلبات دورية منتظمة في المخرجات (بي . ساموليسون).

٣ - النظريات **السياسية** في الدورات الاقتصادية، وتعزو التقلبات إلى سياسيين يتلاعبون في السياسات المالية والنقدية كي يعاد انتخابهم (أم. كاليكي، دبليو. نوردهاوس، إي. توفته). من الناحية التاريخية، كانت الانتخابات الرئاسية على الدوام حساسة للأوضاع الاقتصادية قبل ٦ - ٩ أشهر من الانتخابات. ونتيجة لذلك، لو كان لدى الرؤساء مجال للاختيار، لفضلوا إتباع مثال رونالد ريغان. ففي بداية فترة توليه السلطة، كانت الولايات المتحدة تمر بفترة ركود اقتصادي عميق، لكن خلال خوضه معركة إعادة انتخابه في العام ١٩٨٤، كان الاقتصاد يمر بفترة ازدهار طويلة ساهمت في إعادة انتخابه بأغلبية كبيرة.



الشكل ٣٩ - ٧. كيف هو أداء المتنبؤن المحترفون ؟

يقارن الشكل أداء المتنبئين المحترفين مع أداء التنبؤات «البسيطة». وتحسن أداء التنبؤات بصدد التغيرات الكلية للاقتصاد في كل عقد من الزمان منذ بدء استخدام التنبؤات المنهجية، كما نما هامش التحسن ببطء مع مرور الزمن.
[Source: Stephen McNees, New England Economic Review (July 1992).]

٤ – نظريات **توازن الدورة الاقتصادية**، تدّعي أن النظرة الخاطئة إلى حركات الأسعار والأجور تقود الناس إلى عرض كميات فائضة، أو شحيحة، من الأيدي العاملة، مما يقود إلى دورات من المخرجات والتوظيف (أر. لوكاس، أر بارّو، تي. سارجنت). وفي أحد نماذج هذه النظريات، ترتفع البطالة في فترات الركود الاقتصادي، لأن العمال لن يقبلوا العمل إلا مقابل أجور مرتفعة للغاية.

٥ – المنادون **بالدورة الاقتصادية الحقيقية** يشددون على أن صدمات الإنتاجية الإيجابية أو السلبية في أحد القطاعات يمكن أن تمتد إلى مجالات الاقتصاد الأخرى وتسبب التقلبات الاقتصادية (إي. بريسكوت، بي. لونغ، سي. بلوسر).

فأي من هذه النظريات تفسر حقيقة الدورات الاقتصادية بشكل أفضل؟ ثمة نمط مهم أشرنا إليه أعلاه، وهو أن الانفاق على الاستثمار والسلع الانتاجية الأخرى يميل إلى تحريك الاقتصاد بحدّة إلى أعلى، أو إلى أسفل نحو الركود؟ السمة الأخرى هي الحركة الدورية للأرباح. وتشتمل كل واحدة من النظريات المتنافسة أعلاه على قدر من الصحة، لكن أيا منها لا يصح لكافة الأوقات والأوضاع.

التنبؤ بالدورات الاقتصادية

طور علماء الاقتصاد أدوات تساعدهم على التنبؤ بالتغيرات التي ستطرأ على الاقتصاد. وكما تضيء مصابيح السيارات الطريق أمامها، فإن التنبؤ الجيد يضيء ساحة الاقتصاد أمامنا، ويساعد صانعي القرار على أن يكيفوا أعمالهم وفق الأوضاع الاقتصادية.

نماذج الاقتصاد القياسي والتنبؤ

في الحقبات السابقة، حاول علماء الاقتصاد التمعن في المستقبل عن طريق النظر في بيانات يمكن توفيرها بسهولة، مثل النقود، وحمولات الشاحنات، وإنتاج الصلب. مثلاً، هبوط إنتاج الصلب كان مؤشراً على أن قطاعات الأعمال قد خفضت مشترياتها وأن الاقتصاد سرعان ما يتباطأ. بعد ذلك توضع صيغة لهذه العملية تجمع عدداً من الاحصائيات المختلفة في «دليل المؤشرات الهادية»، الذي تنشره وزارة التجارة شهرياً الآن. وفي حين أن هذا الدليل ليس معصوماً عن الخطأ، فإنه يوفر آلية تحذير مبكرة حول ما إذا كان الاقتصاد يتجه صعوداً أو نزولاً.

للحصول على رؤية أكثر تفصيلاً للمستقبل، تحول علماء الاقتصاد إلى استخدام نماذج الاقتصاد القياسي في التنبؤ بواسطة الحاسوب. فبفضل الأعمال الرائدة لجان تنبرجن ولورانس كلاين (Jan Tinbergen, Lawrence Klein) الفائزين بجائزة نوبل، وآخرين، اكتسبت عمليات التنبؤ بمتغيرات الاقتصاد الكلي قدراً أكبر من المصداقية خلال ربع القرن الماضي. كما طورت شركات الاستشارات التجارية، مثل شركة «داتا ريسورز إنك». نماذج باتت تستخدم على نطاق واسع من قبل الشركات وصنّاع السياسة.

فكيف يتم تشكيل النماذج الاقتصادية بواسطة الحاسوب؟ يبدأ واضعو النماذج، بشكل عام، بوضع إطار تحليلي يشتمل على معادلات تمثل العرض والطلب الإجماليان. وباستخدام تقنيات الاقتصاد القياسي الحديثة، يتم تقدير المعطيات الرقمية للمعادلات باستخدام البيانات التاريخية للحصول على تقديرات استدلالية

(مثل الميل الحدّي للاستهلاك. وشكل معادلة الطلب على النقود، ونمو إمكانات الناتج المحلي الاجمـــالي، الخ.) أضف إلى ذلك، يستخدم واضعو النماذج خبراتهم الخاصة وحكمهم، عند كل مرحلة، لتقييم ما إذا كانت النتائج معقولة.

أخيراً، يتم جمع النموذج مع بعضه البعض، ويدار وكأنه نظام من المعادلات الآنية. في النماذج الصغيرة، يكون لدينا عادة ما بين دزينة أو دزينتين من المعادلات. اليوم، النظم الكبيرة تستخلص تنبؤاتها مما بين بضع مئات من المتغيرات إلى عشرة الآف. وما أن تتحدد متغيرات السياسة والمتغيرات الخارجية (السكان، وإنفاق الحكومة، ومعدلات الضريبة، والسياسة النقدية، الخ...) حتى يصبح في وسع نظم المعادلات أن تتوقع المتغيرات الاقتصادية المستقبلية المهمة.

في ظل ظروف عادية، تؤدي التنبؤات عملاً جيداً في إنارة طريق المستقبل. وفي أحيان أخرى، حين يكون هناك تغييرات سياسية رئيسية، يصبح التنبؤ مهنة صعبة. ويبين الشكل ٢٩ – ٧ نتائج مسح حديث لتنبوءات الناتج المحلي الاجمالي (أو الناتج القومي الاجمالي السابق) التي قامت بها مجموعات التنبؤ الرئيسية في الولايات المتحدة. وبهدف المقارنة استخدمت الدراسة كعلامة إسناد تنبؤات «بسيطة» كان معدل النمو المتوقع في ناتج السنوات التالية مساوياً لمعدل نمو السنوات الحالية. وكما هو واضح من الشكل، فاق التحسن في تنبؤات المحترفين وبشكل مطرد التنبؤات البسيطة. وخلال العقدين الأولين، كان متوسط الخطأ في التنبؤ لدى المحترفين أكثر من نصف الخطأ لدى التنبؤات البسيطة، وخلال عقدي السبعينات والثمانينات إنخفضت الأخطاء إلى أقل من نصف أخطاء المنهج البسيط . سمة مهمة أخرى يبينها الشكل ٢٩ – ٧ هي أن عدم الاستقرار يتباين بين فترة وأخرى، فقد كان عقد الخمسينات والسبعينات متقلبين نسبياً، في حين عاش عقد الستينات والثمانينات فترات هادئة. وتؤكد هذه التجربة على أن التنبؤ هو مهارة أكثر مما هو علم في عالمنا المتغير هذا. ومع ذلك، تستمد التنبوءات الاقتصادية قوتها، من حقيقة أنها تقدم، سنة بعد أخرى، تنبؤات أكثر دقة مما تقدمه الطرق غير العلمية وغير المنهجية.

هل يمكن تجنب الدورة الاقتصادية؟

للركود تكاليف اقتصادية وإنسانية هائلة، بحيث قادت علماء الاقتصاد والسياسيين إلى اقتراح جعل القضاء على الدورات الاقتصادية هدفاً أساسياً. إلا أن ذلك أمر مغرق بالتفاؤل. وفيما يلي وجهة نظر أكثر توازناً طرحها أرثر أوكن:

> يعتبر الركود، بشكل عام، أمر يمكن تجنبه، مثل تحطم الطائرات، وخلافاً للاعاصير . لكننا لم نستطع التخلص من حوادث الطائرات، وليس واضحاً ما إذا كنا نمتلك القدرة والحكمة للقضاء على الركود. فالخطر لم يختف بعد. والقوى التي تولد حالات الركود الدورية ما زالت قائمة، تنتظر دورها (١).

خلال العقدين اللذين تليا كتابة أوكن لهذه الكلمات واجهت الولايات المتحدة العديد من دورات الانكماش والتوسع. وفي الوقت نفسه، تجنبت الكساد الاقتصادي – مثل الأزمات الاقتصادية المطولة التي شهدتها سبعينات وثمانينات القرن التاسع عشر وثلاثينات القرن العشرين. فما الذي تغير في السنوات الخمسين الماضية؟ يعتقد البعض أن الرأسمالية باتت الآن أكثر استقراراً مما كانت عليه في الأيام الماضية. والأهم من ذلك، أن فهماً أفضل للاقتصاد الكلي قد مكن الحكومات اليوم من القيام بخطوات نقدية ومالية لتجنب تضخم الركود الاقتصادي وتحوله الى كساد. والذين يتكهنون بسقوط الرأسمالية إثر أزمة مفاجئة، سيطول انتظارهم. فالدورات الاقتصادية الشرسة التي ألحقت الضرر بالرأسمالية خلال السنوات الأولى من حياتها، تم ترويضها.

ب البطـــالة

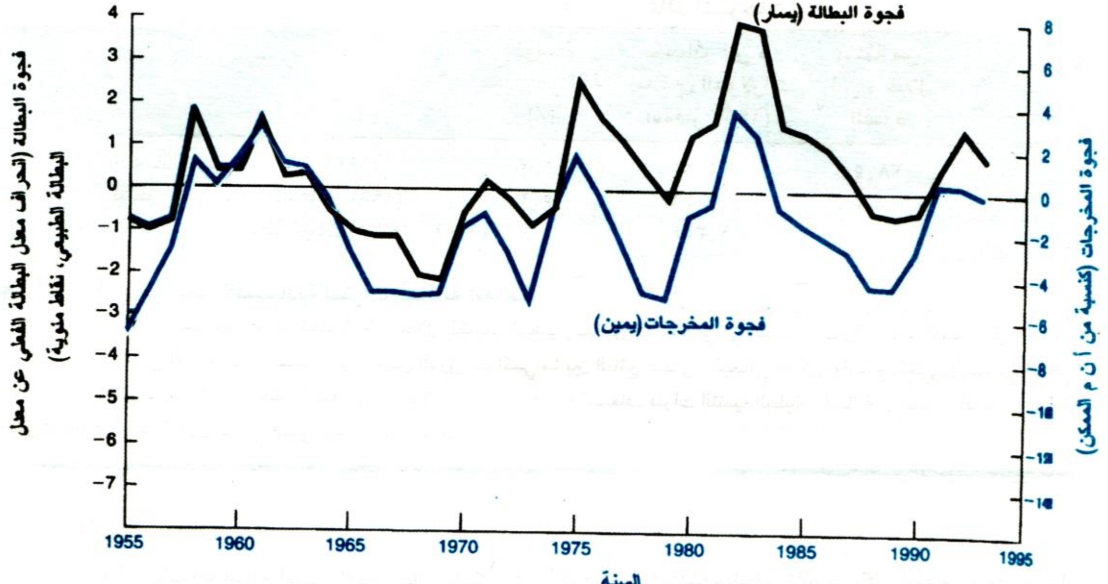
كن لطيفاً مع الناس في اثناء صعودك لأنك ستقابلهم في طريقك إلى أسفل

ويلسون ميزنر

رغم أن الكساد العميق لم يعد من الأمور الرئيسية التي تهدد اقتصاديات السوق المتقدمة، فإن البطالة الواسعة ما زالت من الأمراض التي تصيب الاقتصاديات الحديثة المختلطة. الواقع أن عدد العمال العاطلين عن العمل في مختلف الدول الصناعية قد وصل رقماً قياسياً هو ٣٤ مليون عاطل عن العمل في العام ١٩٩٣. فكيف يمكن لملايين الناس البقاء عاطلين بينما هناك الكثير من العمل الواجب إنجازه؟ ما هو الخلل في قوى الاقتصاد المختلط الحديث الذي يجعل الكثيرين ممن يريدون العمل عاطلين عنه؟ وهل يجب على الدول أتخاذ خطوات للتخفيف من الظروف الصعبة للعاطلين عن العمل؟ أو، كما يحاول البعض، هل أن إعانات البطالة الكبيرة تقلل ببساطة الحافز للعمل وتؤدي الى زيادة معدلات

---

(١) أرثر أوكن، الإقتصاد السياسي للازدهار(نورتون، نيويورك، ١٩٧٠)، الصفحات ٣٣ وما بعدها



الشكل ٢٩ - ٨. توضيح قانون أوكن، ١٩٥٥ - ١٩٩٣

يبين الخطان فجوة المخرجات وفجوة البطالة. فجوة المخرجات هي الانحراف المئوي في الناتج المحلي الاجمالي عن إمكانياته. أما فجوة البطالة فيمثل انحراف معدل البطالة عن معدله الطبيعي، بنقاط مئوية.

وفقاً لقانون أوكن، حين تتحرك المخرجات نزولاً بمقدار ٢ بالمئة عن امكانات الناتج المحلي الإجمالي، يرتفع معدل البطالة بمقدار ١ بالمئة عن المعدل الطبيعي. وهكذا، في العام ١٩٨٣ كانت المخرجات أدنى بمقدار ٧ بالمئة عن إمكانات أ ن م، وكان معدل البطالة ٢/١ ٩ بالمئة (= ٦ بالمئة المعدل الطبيعي للبطالة زائد ٢/١ فجوة المخرجات البالغة ٧ بالمئة).

البطالة؟ هذه الأسئلة تثار في كل مرة ترتفع فيه معدلات البطالة.

يقدم هذا القسم جولة سريعة حول معنى البطالة وقياساتها. وسوف نبدأ بتحليل تأثير البطالة، يتلوه تعريف للتفسيرات الاقتصادية للبطالة. ثم نوضح الرابطة ما بين البطالة والمخرجات، ونناقش بعض الأسئلة التي قد تثار حول سياسة التوظيف.

قانون أوكن

أكثر نتائج الركود الاقتصادي شيوعاً زيادة معدلات البطالة. فحين تنخفض المخرجات، تقل حاجة المؤسسات لمدخلات العمالة، لذلك، لا يتم استخدام عمال جدد ويتم تسريح أعداد من العاملين. وقد يكون تأثير ذلك مأساوياً: ففي نهاية ركود عامي ١٩٨١ - ١٩٨٢، كان واحداً من كل عشرة أميركيين عاطلاً عن العمل، ووصلت معدلات البطالة في أوروبا تلك النسبة في العام ١٩٩٤.

يتبين لنا مما تقدم أن البطالة تتحرك عادة مع المخرجات. وطبيعة العلاقة، التي كان أرثر أوكن (Arthur Okun) أول من اكتشفها، تعرف بإسم قانون أوكن[٢].

ينص قانون أوكن (Okun Law) أنه مقابل انخفاض مقداره ٢ بالمئة في الناتج المحلي الإجمالي ترتفع البطالة بمقدار ١ بالمئة. مثلاً، إذا بدأ الناتج المحلي بما مقداره ١٠٠ بالمئة من إمكانياته ثم هبط إلى ٩٨ بالمئة فإن معدل البطالة يرتفع بمقدار ١ بالمئة نقطة، لنقل مثلاً، من ٦ إلى ٧ بالمئة.

الشكل ٢٩ - ٨ يبين تحرك المخرجات والبطالة جنباً إلى جنب عبر الزمن. يمكننا استخدام مثال تاريخي يشمل ثلاث سنوات من الركود الاقتصادي من العام ١٩٧٩ الى ١٩٨٢ لتوضيح قانون أوكن. فخلال هذه الفترة لم ينمُ أ ن م الحقيقي

(٢) في الدراسات الأولى، وجد أوكن أن العلاقة هي ٣ إلى ١؛ أي ١ نقطة للبطالة (ط) مقابل كل ٣ نقاط من الفجوة في الناتج المحلي الإجمالي. إلا أن المعطيات الحديثة، وتقنيات القياس الاقتصادي المتقدمة تشير إلى أن نسبة تكيف مقدارها ٢ إلى ١ (أو ربما إلى ٢/١ ٢) ما بين المخرجات ومعدل البطالة تمثل بشكل أفضل الفترات الحديثة.

فاقد المخرجات

	متوسط معدل البطالة (٪)	خسائر أ ن م (بلايين الدولارات أسعار ١٩٨٧)	بالمئة من أ ن م خلال الفترة
الكساد العظيم (١٩٣٠ – ١٩٣٩)	١٨.٢	٢.٨٥	٣٨.٥
تباطؤ الخمسينات (١٩٥٤ – ١٩٦٠)	٥.٢	٤٦	٠.٣
ركود السبعينات والثمانينات (١٩٧٥ – ١٩٨٤)	٧.٧	١.٣٥٤	٣.٦

الجدول ٢٩ - ١. التكاليف الاقتصادية لفترات البطالة العالية

فترات البطالة العالية الثلاث التي حدثت منذ العام ١٩٢٩، خلال الكساد العظيم والتباطؤ الاقتصادي في الخمسينات والفترة الراكدة ما بين ١٩٧٥ – ١٩٨٤. كمية الخسارة في المخرجات أحتسبت على أساس الفرق التراكمي ما بين الناتج المحلي الإجمالي الممكن، والناتج المحلي الإجمالي الفعلي. لاحظ أن الخسائر خلال فترة الكساد العظيم نسبة الى أ ن م كانت أكثر من عشرة أضعاف فترات التنمية البطيئة الحالية. (المصدر: تقديرات المؤلفان المبنية على البيانات الرسمية حول الناتج المحلي الإجمالي والبطالة).

على الاطلاق. وبعكس ذلك نما الناتج المحلي الإجمالي الممكن بمقدار ٣ بالمئة سنوياً. فما الذي يمكن لقانون أوكن التنبؤ به حول حركة معدل البطالة من العام ١٩٧٩ الى ١٩٨٢؟ ينص قانون أوكن على أن كل ٢ بالمئة من القصور في الناتج المحلي الاجمالي عن امكانات ذلك الناتج يضيف نقطة مئوية إلى معدل البطالة لذلك، فإن قصوراً مقداره ٩ بالمئة في الناتج المحلي الإجمالي يجب أن يؤدي إلى ارتفاع مقداره ٤.٥ بالمئة في معدل البطالة. فإذا كان معدل البطالة يبدأ من ٥.٨ بالمئة في العام ١٩٧٩، فإن قانون أوكن يتنبأ بأن يكون معدل البطالة ١٠.٣ بالمئة في العام ١٩٨٢. ووفقاً لاحصاءات رسمية، كان معدل البطالة الفعلي في ذلك العام ٩.٧ بالمئة، ويبين هذا المثال كيف يمكن استخدام قانون أوكن لتتبع البطالة خلال الدورة الاقتصادية.

من النتائج المهمة التي توصل اليها قانون أوكن وجوب أن ينمو الناتج المحلي الاجمالي الفعلي بسرعة توازي نمو الناتج المحلي الممكن لمنع ارتفاع معدلات البطالة. وكما يقول ذلك القول المأثور، «عليك أن تواصل الركض، لمجرد البقاء في المكان نفسه». أضف إلى ذلك، إذا أردت خفض معدل البطالة، فإن معدل أ ن م الفعلي يجب أن ينمو بشكل أسرع من أ ن م الممكن. إفرض أنك انتخبت رئيساً للدولة في العام ١٩٩٦، وكان معدل البطالة ٧ بالمئة، وأحببت أن تخفض معدل البطالة إلى ٦ بالمئة، بحلول الوقت الذي ستخوض فيه حملة إعادة انتخابك بعد اربع سنوات.

سؤال: ما هي السرعة التي يجب أن ينمو بها الاقتصاد خلال السنوات الأربع من ١٩٩٦ الى ٢٠٠٠؟ الجواب: يجب أن ينمو حسب معدل سرعة نمو الناتج المحلي الاجمالي الممكن (لنفرض أنه ٣ بالمئة سنوياً)، زائد ما يكفي لخفض معدل البطالة بنسبة $^1/_4$ بالمئة نقطة سنوياً. متوسط معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي يجب أن يكون ٣ بالمئة لمواكبة الاتجاه العام، زائد $^1/_2$ بالمئة لخفض البطالة، ويكون الناتج ٣ $^1/_2$ بالمئة سنوياً خلال فترة السنوات الاربع.

يوفر قانون أوكن رباطاً مهماً ما بين سوق المخرجات وسوق العمالة، ويشرح الصلة ما بين التحركات قصيرة المدى في الناتج المحلي الإجمالي والتغيرات في البطالة.

عالم الاقتصاد كصانع سياسة. *أرثر أوكن (١٩٢٩ – ١٩٧٩) كان واحداً من أكثر صناع السياسة الاقتصادية الامريكيين إبداعاً في فترة ما بعد الحرب، درس في كولومبيا، ودرّس في جامعة يال لحين انضمامه ليصبح موظفاً في مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس كينيدي في العام ١٩٦١، ثم أصبح عضواً في المجلس المذكور في العام ١٩٦٤، ورئيساً للمجلس في عهد الرئيس جونسون في العام ١٩٦٨، وبعد تركه مجلس المستشارين الاقتصاديين، بقي أوكن في واشنطن في «معهد بروكنجز».*

وضع أوكن أسس تحليل المخرجات الممكنة واستخدمها لكشف العلاقة ما بين المخرجات والبطالة، والتي تعرف الآن باسم قانون أوكن. ومن اهتماماته الرئيسية إيجاد سبل احتواء التضخم دون طرد ملايين الناس من أعمالهم. وقد اعتنق منهج مبتكر في السياسات المضادة للتضخم أطلق عليه «سياسات المداخيل المبنية على الضرائب» سنناقشها في الفصل ٣٠.

أضف إلى ذلك، اشتهر أوكن باستخدامه للمواعظ البسيطة في توضيح المسائل الاقتصادية. فقارن الحجة المناهضة لزيادة الضريبة في العام ١٩٦٨، بحججه وهو ابن سبعة أعوام للامتناع عن تجرع الدواء، حجج مثل: «إنه بصحة جيدة جداً، وإنه مريض جداً بحيث لن ينفعه أي دواء، سوف يأخذ الدواء في وقت آخر من النهار إن لم يتحسن، وهذا ليس عدلاً، لن يأخذ الدواء ما لم يأخذه اشقاؤه أيضاً». وقد أثبت أوكن المرة تلو الأخرى أن أقصوصة تروى في موضعها الصحيح تساوي أكثر من ألف معادلة.

تأثير البطالة

البطالة العالية مشكلة اقتصادية واجتماعية. من الناحية الإقتصادية، هي تبديد لموارد قيّمة. أما من الناحية الاجتماعية، فهي مصدر معاناة هائلة، حيث يتوجب على العمال العاطلين تدبر معيشتهم بمداخيل أقل، وفي فترات البطالة العالية تعم المحنة الاقتصادية لتؤثر على مشاعر الناس وحياة أسرهم.

التأثير الاقتصادي

حين ترتفع معدلات البطالة، فإن ذلك يعني عملياً الإستغناء عن جميع السلع، والخدمات التي يمكن للعمال العاطلين عن العمل تقديمها. وفي فترات الركود، يبدو الأمر وكأن كميات كبيرة من السيارات، والمنازل، والملابس، وغير ذلك من السلع قد رمي بها في البحر.

فما هو مقدار الهدر الناجم عن البطالة العالية؟ وما هو ثمن الفرصة الضائعة للركود الاقتصادي؟ يزودنا الجدول ٢٩ - ١ بحسابات عن مدى النقص في مخرجات الناتج المحلي الاجمالي المكنة خلال فترات البطالة الرئيسية التي حدثت خلال نصف القرن الماضي. أكبر الخسائر الاقتصادية حدثت خلال الكساد العظيم، وشهد التباطؤ الاقتصادي في السبعينات والثمانينات ايضاً خسائر تزيد عن تريليون دولار من المخرجات.

الخسائر التي حدثت خلال فترات البطالة العالية هي أكبر هدر موثق في الاقتصاد الحديث. وهي أكبر بأضعاف عدة من تقديرات عدم الكفاءة الناجمة عن الهدر الذي يسببه الاحتكار في الاقتصاد الجزئي، أو الهدر الناجم عن فرض التعرفات الجمركية أو نظام الحصص (الكوتات).

التأثير الاجتماعي

لا شك أن التكلفة الاقتصادية للبطالة كبيرة، لكن التكلفة الاجتماعية أكبر بكثير. وليس هناك من رقم نقدي يمكن أن يعبر عن حجم المعاناه البشرية والنفسية التي قد تتمخض عن بطالة قسرية متواصلة. لقد تأكدت المآسي الشخصية الناتجة عن البطالة المرة تلو الأخرى. ويمكننا أن نقرأ عن لاجدوى البحث عن عمل في سان فرانسيسكو خلال الكساد العظيم:

> استيقظت في الخامسة صباحاً وتوجهت نحو الواجهة البحرية، إلى معمل سبركلس لتكرير السكر. خارج البوابات تجمع ألوف الرجال. تعلم يقيناً أن ليس هناك سوى ثلاث أو أربع وظائف. ثم يخرج شخص معه شرطيان قصيرا القامة، ويقول أريد شخصين للعمل مع عمال التحميل، وشخصان للنزول في الحفرة». قد يتصارع ألف رجل مثل قطيع من كلاب الاسكا للدخول. لا يدخل منهم سوى أربعة [٣].

أو يمكنك الإستماع لذكريات عامل بناء عاطل عن العمل:

> عرجت على شركة لتجهيز الأسطح لكنهم قالوا أنهم ليسوا بحاجة إلي، لأن لديهم عمال يعملون معهم منذ خمس أو ست سنوات. ليس هناك مجالات كثيرة. كما أنه يجب أن تكون لديك شهادة جامعية للعمل بها. وكنت أبحث عن أي عمل من غسيل السيارات إلى أي شيء آخر.
>
> فما الذي يمكن للمرء أن يفعله طيلة النهار؟ تذهب إلى البيت وتقعد. ثم تبدأ في الإحساس بالإحباط لجلوسك في البيت. ويبدأ كل شخص في الأسرة بالإحساس بالضيق. ويبدأون بالجدال والنزاع على أتفه الأشياء. إنهم محشورون في تلك المساحة الضيقة طيلة الوقت. ويبدو وكأن العائلة كلها ستتمزق بسبب ذلك [٤].

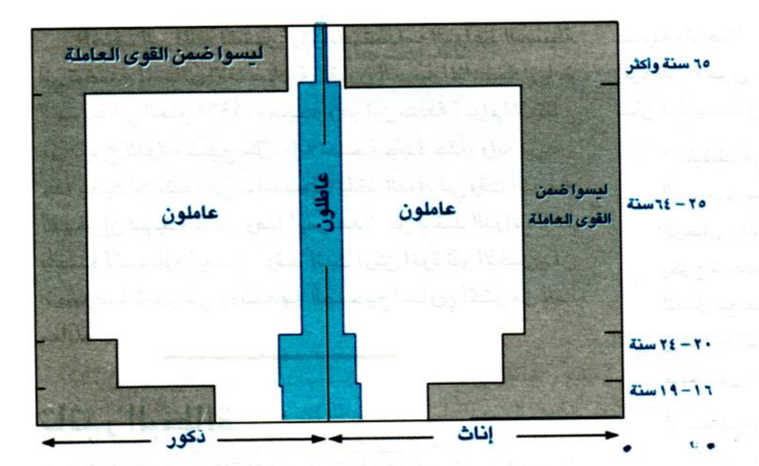
سيكون مفاجئاً أن لا تترك هذه المعاناة آثاراً. وتشير الدراسات حول الصحة العامة إلى أن البطالة تقود إلى انحطاط في الصحة النفسية والبدنية: نسب أعلى في أمراض القلب، وفي الإدمان على الكحول، والانتحار. ومن كبار الخبراء في هذا المجال، الدكتور هارفي برنّر، الذي يقدر أن ارتفاعاً بمقدار ١ بالمئة نقطة في معدلات البطالة يستمر لمدة ست سنوات قد يؤدي إلى ٣٧ الف وفاة مبكرة في الولايات المتحدة. وتشير الدراسات السيكولوجية إلى أن الطرد من العمل له وقع يوازي الصدمة بسبب وفاة عزيز أو الرسوب في المدرسة.

في اواخر عقد الثمانينات وأوائل التسعينات، كان الكثيرون ممن فقدوا وظائفهم مديرين يتقاضون رواتب جيدة وأصحاب مهن مختصين وغيرهم من الموظفين ذوي الياقات البيضاء الذين لم يتوقعوا قط الأستغناء عن خدماتهم، وكانت صدمة البطالة بالنسبة لهم شديدة للغاية. إستمع لقصة مدير متوسط العمر في إحدى

---

(٣) ستدس يتركل، «أوقات صعبة: تاريخ شفهي عن الكساد العظيم في أكريكا (بانثيون، نيويورك، ١٩٧٠).

(٤) هنري ماورر، غير العاملين: التاريخ الشفهي للعاطلين عن العمل (هولت، نيويورك، ١٩٧٩).



الشكل ٢٩ - ٩. وضع القوى العاملة للسكان، ١٩٩٣.

كيف يقضي الامريكيون وقتهم؟ يبين هذا الشكل كيف ينقسم الذكور والإناث من مختلف الأعمار بين عاملين وعاطلين عن العمل، ومن هم ليسوا ضمن القوى العاملة. ويشير حجم كل مستطيل إلى نسبة السكان في تلك الفئة. لاحظ التباين المستمر في سلوك القوى العاملة للذكور والإناث.

(المصدر: وزارة العمل الامريكية، « العمالة والكسب ») .

الشركات، فقد وظيفته في العام ١٩٨٨ وما زال حتى العام ١٩٩٢، من دون وظيفة دائمة.

> لقد هزمت في معركة البقاء في الطليعة في اقتصاد هذه الأيام.. كنت مصمماً على إيجاد عمل لي، لكن مع انقضاء الشهور والأيام، تملكني الإحباط. ولا يحظى المرء في هذه الحالة إلا بالرفض مرات عديدة؛ تبدأ بعدها في الشك في قيمتك الذاتية [٥].

قياس البطالة

التغييرات في معدلات البطالة تحتل العناوين الرئيسية في كل شهر. فما الذي يكمن خلف هذه الأرقام؟ البيانات المتعلقة بالعمل والبطالة هي من بين أهم البيانات الاقتصادية الشاملة التي تجمعها الدولة وتنسقها بعناية. وتجمع البيانات شهرياً وفق إجراء يعرف باسم «الاختيار العشوائي لعينات السكان » [٦]. ويتم في كل شهر مقابلة حوالي ٦٠ ألف أسرة واستجوابها حول تاريخ عملها الحالي.

ويقسم الاستطلاع السكان الذين تزيد أعمارهم عن ١٦ سنة إلى أربع مجموعات:

- **العاملون** (employed). وهم الذين ينجزون أي عمل مقابل أجر، علاوة على الأشخاص الذين لديهم وظيفة إلا أنهم متغيبون بسبب المرض أو الإضراب أو الإجازة.
- **العاطلون عن العمل** (unemployed). تضم هذه المجموعة الأشخاص غير العاملين، إلا أنهم جادون في البحث عن عمل، أو ينتظرون العودة إلى عملهم. بتعبير أدق، يكون الشخص عاطلاً عن العمل إذا كان لا يعمل، إضافة إلى (١) بذل جهود محددة للعثور علي عمل خلال الأسابيع الأربع الماضية، (٢) سرح مؤقتاً من عمله وينتظر أن يستدعى للعمل مجدداً، أو (٣) ينتظر تسلم عمله خلال الشهر المقبل. وكي يعتبر الشخص عاطلاً عن العمل، فإن عليه أن يعمل أكثر من مجرد التفكير في العمل، أو، مثلاً التفكير في إمكانية إخراج فيلم سينمائي، أو التطلع لأن يصبح المرء أحد نجوم الغناء. على الشخص الإبلاغ عن جهود محددة (مثل زيارة الشركات المحلية بحثاً عن عمل أو الرد على إعلانات الوظائف الشاغرة) للعثور على عمل.
- **ليسوا ضمن القوى العاملة** (not in labor froce). وهذا يشمل ٣٤ بالمئة من السكان البالغين ممن هم على مقاعد الدراسة، أو من ربات البيوت، أو المتقاعدين، أو مرضى بحيث أنهم لا يستطيعون العمل، أو أنهم ببساطة لا يبحثون عن عمل.
- **القوى العاملة** (Labor force). وتضم جميع الأشخاص العاملين أو العاطلين عن العمل.

تعريفات الحكومة هي كالتالي:

---

(٥) «بيزنس ويك»، ٢٣ آذار، ١٩٩٢

(٦) الاختيار العشوائي للعينات من التقنيات الأساسية لتقدير سلوك وصفات مجموعة كاملة من السكان. وهو يشتمل على اختيار مجموعة فرعية من السكان بشكل عشوائي (مثل اختيار أرقام هواتف من سلسلة من الأرقام العشوائية يختارها الحاسوب) ثم يجري استطلاع المجموعة المختارة، ويستخدم الأختيار العشوائي للعينات في العديد من العلوم الاجتماعية وفي بحوث السوق.

الأشخاص الذين لديهم وظائف عاملون، والذين ليس لديهم وظائف ويبحثون عن عمل عاطلون؛ والزشخاص الذين ليس لديهم عمل ولا يبحثون عن عمل ليسوا ضمن القوى العاملة. معدل البطالة (unemployment rate) هو عدد العاطلين عن العمل مقسوماً على مجموع القوى العاملة.

ويبين الشكل ٢٩ - ٩ كيف يتوزع الذكور والإناث في الولايات المتحدة بين فئات العاملين والعاطلين عن العمل، ومن ليسوا ضمن القوى العاملة [٧].

التفسير الاقتصادي للبطالة

ننتقل الآن من طريقة احتساب الحكومة للعاطلين عن العمل إلى التحليلات الاقتصادية للبطالة. ومن الأسئلة التي سنتناولها: ما هي أسباب التعطل عن العمل؟ ما الفرق بين البطالة «الطوعية» و البطالة «القسرية» ؟ ما هي العلاقة بين مختلف أنواع البطالة والدورة الاقتصادية ؟

ثلاثة أنواع من البطالة

عند فرز بنية سوق العمل، يحدد علماء الاقتصاد ثلاثة أنواع من البطالة: الاحتكاكية، والهيكلية، والدورية.

البطالة الاحتكاكية (frictional unemployment) وتنشأ بسبب الحركة المستمرة للناس، والانتقال بين المناطق ومن عمل إلى آخر، أو خلال مراحل مختلفة من حياة الدورة الاقتصادية. فحتى لو كان التوظيف في اقتصاد ما كاملاً، فلا بد من حدوث تحولات، حين يخرج الطلاب الذين أنهوا دراستهم للبحث عن عمل، أو حين تعود النساء إلى القوى العاملة بعد ولادة أطفالهن. ولأن العمال العاطلين عن العمل احتكاكياً، غالباً ما ينتقلون من عمل لآخر، أو يبحثون عن أعمال أفضل، فغالباً ما تعتبر بطالتهم اختيارية.

البطالة الهيكلية (structural unemployment) وتعني عدم التكافؤ بين ما هو معروض من الأيدي العاملة، وما هو مطلوب منها. وقد يحدث عدم التكافؤ هذا لأن الطلب على نوع معين من القوى العاملة يرتفع في حين ينخفض الطلب على نوع آخر، ولا يتكيف المعروض منها مع الوضع بالسرعة الكافية. وغالباً ما نشهد عدم التوازن الهيكلي في المهن أو المناطق، حين تنمو قطاعات معينة وتتراجع قطاعات أخرى. مثال ذلك، النقص الحاد في المرضات الذي نشأ في أواسط الثمانينات، حين كان عدد المرضات يرتفع ببطء، وكان الطلب على الرعاية التمريضية للسكان المسنين وغيرهم ينمو بسرعة. ولم يتكيف ما هو معروض من ممرضات، ويتراجع النقص الهيكلي في عدد المرضات إلا بعد ارتفاع أجور المرضات بسرعة كبيرة. وبعكس ذلك، كان الطلب على عمال مناجم الفحم ضئيلاً بسبب عدم إمكانية انتقال راس المال والأيدي العاملة جغرافياً، لذلك بقيت معدلات البطالة في أوساط عمال مناجم الفحم عالية حتى اليوم. وبالمثل، كان تخفيض النفقات الدفاعية في أوائل التسعينات يعني تسريح الألوف من العاملين في مجال الدفاع، دون أن يكون هناك أمل في وظائف جديدة تعرض في المجال ذاته.

البطالة الدورية (cyclical unemployment) وتحدث حين يكون الطلب الكلي على العمالة منخفضاً. فحين يهبط الانفاق الكلي والمخرجات، ترتفع البطالة عملياً في كل مكان. ففي الركود الاقتصادي عام ١٩٨٢، ارتفع معدل البطالة في ٤٨ ولاية من أصل ٥٠ ولاية. ويشير هذا الارتفاع التزامن مع البطالة في أسواق عديدة إلى أن ازدياد البطالة كان دورياً إلى حدّ كبير.

التميز ما بين البطالة الدورية والأنواع الأخرى من فقدان الوظائف يساعد علماء الاقتصاد على تشخيص الصحة العامة لسوق العمل. والمستويات العالية من البطالة الاحتكاكية أو الهيكلية يمكن أن تحدث رغم توازن سوق العمل. مثلاً، حين يكون عدد العمال المستأجرين عالياً أو حين يكون عدم التوازن الجغرافي كبيراً. أما البطالة الدورية فتحدث خلال حالات الركود الاقتصادية، حين يهبط توظيف الأيدي العاملة نتيجة لعدم التوازن ما بين العرض والطلب الإجماليان.

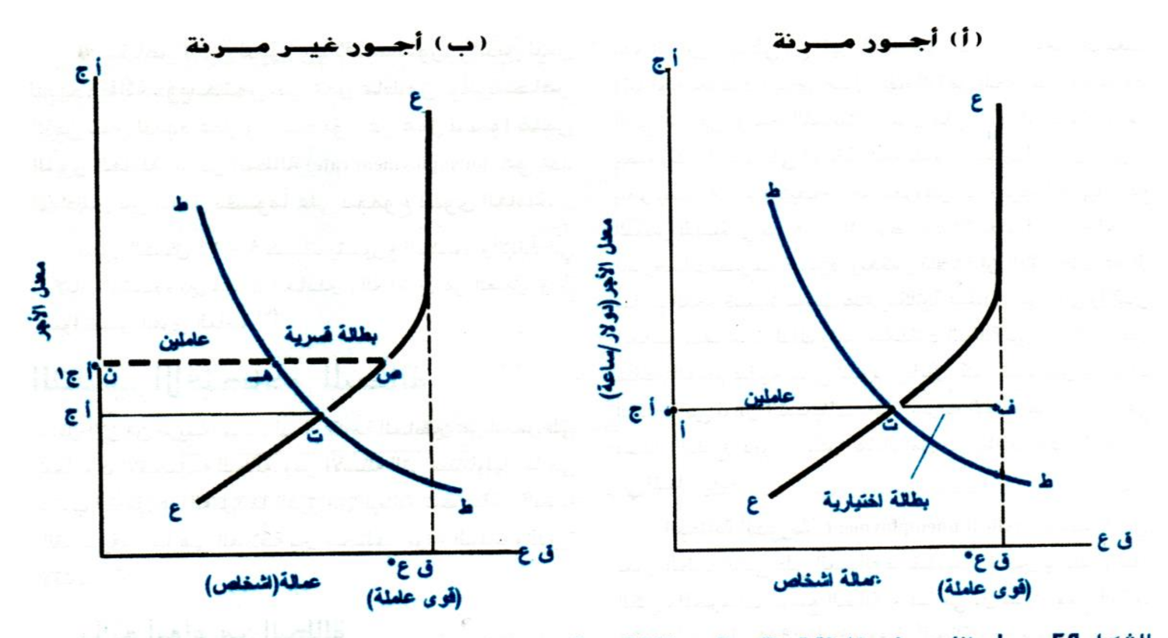
أسس الاقتصاد الجزئي [٨]

لغير المدققين تبدو أسباب البطالة واضحة: عمال كثيرون يطاردون عدداً قليلاً من الوظائف. إلا أن هذه الظاهرة البسيطة مثلت أحجية معقدة لعلماء الاقتصاد طيلة أكثر من خمسين عاما. تُظهر التجارب أن الأسعار ترتفع وتنخفض لاستعادة التوازن في الأسواق المتنافسة. عند سعر التوازن في السوق يكون المشترون مستعدين لأن يشتروا طوعاً ما يرغب البائعون في بيعه طوعاً. لكن شيئاً ما يعرقل العمل في سوق العمل حين تبحث مستشفيات عديدة عن ممرضات، ولا تجدهن. في حين أن الألوف من عمال مناجم الفحم يرغبون في العمل حسب الأجر الدارج ولا يجدونه. ونجد أعراضاً مشابهة عن فشل أسواق العمل في جميع اقتصاديات السوق.

---

(٧) في العام ١٩٩٤ أدخلت الحكومة عدداً من التغييرات على طريقة المسح السكاني الحالية كان لها تأثير كبير على تعريف البطالة والقوى العاملة. ورغم أن الأمر قد يتطلب سنوات عدة لتحديد التأثيرات الكمية لتلك التغييرات، فإنه يبدو أن معدل البطالة الكلي الذي تم قياسه في كانون الثاني ١٩٩٤ يزيد بمقدار $^1/_2$ بالمئة نقطة عن طريقة القياس السابقة. وبالتالي، إذا كان معدل البطالة الطبيعي هو $^1/_2$ ٥ بالمئة من القوى العاملة وفق تعريف الفترة التي سبقت العام ١٩٩٣، فإنه سيكون ٦ بالمئة للفترة التي بدأت في العام ١٩٩٤.

(٨) يمكن حذف هذا الموضوع لمن يتابعون دورات قصيرة.



الشكل ٢٩ - ١٠. الأجور غير المرنة قد تقود إلى بطالة قسرية

يمككنا رسم أنواع عدة من البطالة باستخدام إطار عمل العرض والطلب الخاص بالاقتصاد الجزئي. في (أ) تتغير الأجور بالارتفاع أو بالانخفاض لموازنة سوق العمل. وتكون جميع أشكال البطالة فيها اختيارية.

الجزء (ب) يبين ما يحدث إن لم تعدل الأجور بحيث يتوازن سوق العمل. حين يكون الأجر عالياً عند أ ج ١ يكون العمال عند الخط ن هـ عاملين، لكن العمال، عند الخط هـ ص يكونون عاطلين عن العمل قسرياً.

يبحث علماء الاقتصاد في الاقتصاديات الصغرى في اسواق العمل من باب الاقتصاد الجزئي لمساعدتهم على فهم سبب وجود البطالة. وعلى الرغم من عدم ظهور أية نظرية مقبولة على نطاق واسع، فإن الكثيرين من المحللين متفقون على ملاحظة أن البطالة تنشأ، لأن الأجور ليست مرنة بما يكفي للمساعدة على توازن السوق. وقد بينا فيما سبق السبب في أن عدم مرونة الأجور تقود إلى بطالة قسرية.

دعونا نبدأ بدراسة أسباب ما يدعى بالبطالة الإختيارية في سوق عمل نموذجي. مجموعة من العمال لديهم منحنى عرض للعمالة اسميناه ع ع في الشكل ٢٩ - ١٠. يصبح منحنى العرض غير مرن على الإطلاق عند كمية العمالة ق ع * حين تكون مستويات الاجور عالية. وسوف ندعو الرمز ق ع * القوى العاملة.

البطالة الاختيارية. تبين اللوحة (أ) من الشكل ٢٩ - ١٠ الصورة المعتادة للعرض والطلب التنافسيين، مع نقطة توازن هي ت وأجر مقداره أ ج. عند نقطة توازن السوق التنافسية، تكون المؤسسات على استعداد لتشغيل جميع العمال المؤهلين الراغبين في العمل، حسب الأجر المطروح في السوق. ويمثل الخط أ إلى ت عدد العاملين. وقد يرغب بعض أفراد القوى العاملة المبينين بالخط ت ف بالعمل لكن بمعدل أجر أعلى. فيكون العمال العاطلون عن العمل الممثلين بالخط ت إلى ف **عاطلين باختيارهم** (voluntarily unemployed) بمعنى أنهم اختاروا ألا يعملوا مقابل معدلات الأجر المطروحة في السوق.

إن وجود البطالة الاختيارية يشير إلى نقطة مهمة حول البطالة، وهي أن الأداء الاقتصادي قد يكون في ذروة كفاءته، رغم أنه يولد قدراً معيناً من البطالة. وقد يفضل العمال العاطلون باختيارهم الراحة، أو القيام بأنشطة أخرى على العمل مقابل الأجور الدارجة. أو قد يكونون عاطلين احتكاكياً، أو ربما هم في طور الإنتقال من الجامعة إلى أول وظيفة لهم. أو قد يكونون عمالاً قليلي الإنتاجية يفضلون الراحة، أو دفعات الرفاه الاجتماعي، أو تأمين البطالة على العمل بأجر متدن. ثمة أسباب كثيرة تدفع الناس إلى اختيار عدم العمل بالأجر الدارج، ومع ذلك يعتبر هؤلاء من العاطلين عن العمل في الإحصاءات الرسمية.

ومن المهم ملاحظة أن البطالة الإختيارية قد تكون كفوءة من الناحية الاقتصادية رغم تحسر الفلاسفة والسياسيين على حقيقة أنه ليس في وسع كل شخص الحصول على وظيفة بأجر عال. فكما أن أي مصنع يحتاج لقطعة احتياطية، في حال تلف قطعة في إحدى ماكيناته، فإن الاقتصاد قد يحتاج لعمال عاطلين مستعدين للعمل فوراً، حين تنشأ حاجة ماسة إليهم. ويبين هذا المثال السبب في أن اقتصاداً حديثاً معقداً يعمل بكامل طاقته الانتاجية، قد يولد بطالة.

البطالة القسرية. أعد قراءة الفقرات المقتبسة عن بعض العاطلين عن العمل في الصفحات السابقة. هل يستطيع أحد القول أن هؤلاء العمال عاطلون باختيارهم؟ فهم لا يبدون وكأنهم مستهلكون يزنون بدقة قيمة العمل مقابل قيمة الراحة. ولا يشبهون أناساً يختارون البطالة بحثاً عن عمل أفضل. نحن ببساطة لا نستطيع التوفيق بين ما يعانيه العديد من العمال العاطلين عن العمل مع نظرية كلاسيكية بارعة حول البطالة الاختيارية. وإحدى القفزات الكينزية العظيمة في هذا المجال كانت ترك المجال للحقائق ان تطرد. هذه النظرية الجميلة والعديمة الصلة بالموضوع وقد شرح سبب رؤيتنا لنوبات من البطالة القسرية تحدث في بعض المناسبات، خلال فقرات لا يستطيع العمال المؤهلين الحصول على عمل فيها وفق الأجر الدارج.

كان مفتاح منهج كينز ملاحظة أن الأجور لا تتكيف لتحقيق سوق متوازن للعمالة. بل إن الأجور تميل للتجاوب ببطء مع الصدمات الاقتصادية. فإذا كانت الاجور لا تتحرك لتحقيق توازن السوق، فلا بد أن يحدث عدم تناسب ما بين الباحثين عن عمل والشواغر المتوافرة. وقد يقود عدم التناسب هذا إلى حدوث أنماط البطالة التي نراها اليوم.

يمكننا فهم كيف أن عدم مرونة الأجر يؤدي إلى بطالة قسرية بتحليل « سوق العمل غير التوازنية »، المبين في الشكل ٢٩ - ١٠ (ب). ويفترض هذا المثال ان يجد سوق العمل نفسه غداة حدوث اضطراب اقتصادي وقد ارتفع معدل الأجر بشكل كبير، ويكون سعر العمالة عند المستوى أ ج ١ بدل أن يكون عند نقطة التوازن أو أجر التوازن عند أ ج.

حين يكون معدل الأجر مرتفعاً للغاية يكون لدينا من العمال المؤهلين الباحثين عن عمل أكثر مما لدينا من وظائف تبحث عمن يشغلها. إن عدد العمال المستعدين للعمل مقابل الأجر أ ج ١ يكون عند النقطة ص على منحنى العرض، لكن المؤسسات لا تريد أن تستخدم سوى العدد هـ من العاملين، كما هو موضح في منحنى الطلب. وحيث أن الأجر يتجاوز مستوى توازن السوق، يكون هناك فائض من العمال. وقد مثلنا العمال العاطلين عن العمل بالخط المتقطع المسمى هـ ص، الذين هم **عاطلون قسرياً** (involuntarily unemployed)، أي أنهم عمال مؤهلون يرغبون في العمل وفق الأجر الدارج لكنهم لايجدونه. وحين يكون لدينا فائض، في عدد العمال فإن المؤسسات تقوم بتقنين الوظائف المتاحة عن طريق وضع متطلبات أعلى للمهارات المطلوبة واستخدام العاملين ذوي المؤهلات الأعلى والخبرات الأكثر.

ويحدث العكس حين يكون الأجر أدنى من الاجر الذي يؤدي الى توازن السوق. في هذه الحالة، في اقتصاد لديه نقص في الأيدي العاملة، لا يجد أصحاب العمل ما يكفي من العاملين لشغل الشواغر التي لديهم. فتقوم المؤسسات بوضع شارة «مطلوب عاملين» على أبواب محلاتها، وتعلن في الصحف عن حاجتها، وتقوم باستخدام عمال من مناطق أخرى.

مصادر عدم المرونة. تفترض نظرية البطالة القسرية أن الأجور ليست مرنة. وهذا يثير سؤالاً آخر: لماذا لا تتحرك الأجور صعوداً وهبوطاً حتى يتوازن السوق ؟ ولماذا لا يشبه سوق العمل أسواق المزاودة على القمح والذرة والأسهم العامة؟

أمثال هذه الاسئلة هي من بين أعمق الطلاسم التي لا تجد لها الاقتصاديات الحديثة حلاً. قلة هم علماء الاقتصاد المستعدون للتأكيد بأن الأجور تتحرك بسرعة، لتمحو أي نقص أو زيادة في الأيدي العاملة. ولا يحيط أي منهم بالأسباب الكاملة للسلوك البطيء للأجور والرواتب. لذلك لا يمكننا أن نقدم أكثر من محاولة تقييم مصادر عدم مرونة الأجر .

قد يساعدنا التمييز ما بين أسواق المزادات والأسواق المدارة. «أسواق المزادات» هي أسواق عالية التنظيم والتنافس ترتفع فيها الأسعار وتنخفض كي توازن بين العرض والطلب. ففي مجلس تجارة شيكاغو، مثلاً، يرتفع سعر «القمح الأحمر القاسي نمرة ٢ تسليم سانت لويس» أو «الفراريج المذبوحة نمرة (أ) تسليم نيويورك» وينخفض في كل لحظة عاكساً أوضاع السوق - أوضاع السوق التي نراها في حركة البيع والشراء المسعورة ما بين المزارعين، وأصحاب المطاحن والمخابز، والتجار، والمضاربين.

بعض السلع والأيدي العاملة كلها تباع وتستأجر في أسواق مدارة، وليس في أسواق مزادات تنافسية. فلا أحد يصنف عاملاً لجمع اطارات السيارات على أنه «نمرة ٢» أو أستاذ مساعد في الاقتصاد على أنه من الفئة « أأأ». ولا يسهر أي اختصاصي الليل بطوله للتأكد من أن أجور عمال الحديد والصلب، أو مرتبات أساتذة الجامعات قد استقرت عند المستوى الذي يتقاضاه جميع العاملين المؤهلين في تلك الوظائف.

لكن الوضع خلاف ذلك، فمعظم المؤسسات «تتحكم»

بالاجور والرواتب التي تدفعها. وتضع مقاييس ثابتة للأجر أو المرتب للعاملين عند استخدامهم لأول مرة. وتبقى هذه الأجور، بشكل عام، ثابتة لمدة عام أو ما يقارب ذلك، وعند تعديلها، فإنها ترتفع بالنسبة لجميع فئات العاملين. مثال ذلك، قد يكون لدى أحد البنوك ١٥ فئة مختلفة من الموظفين: ٣ فئات للسكرتاريا، ودرجتان لأمناء الصناديق، وما إلى ذلك. في كل سنة، يقرر المديرون مقدار الزيادة على الأجور والرواتب - لنفرض أنها ٥ بالمئة في المتوسط في العام ١٩٩٦. في بعض الأحيان، قد يقرر البنك رفع إحدى الفئات بمقدار أعلى أو أقل من المتوسط. وبالنظر إلى الاجراءات التي تحدد فيها الأجور والمرتبات، فليس ثمة مجال كبير لإجراء تعديلات كبيرة حين يجد البنك أن هناك نواقص أو تخمة في نطاق معين. وفيما عدا بعض الحالات المتطرفة، فإن المصرف سيعمد إلى تعديل الحدّ الأدنى من المؤهلات الدنيا المطلوبة للعمل بدلاً من الأجور حين يجد أن ثمة عدم توازن في سوق العمل [٩]

بالنسبة لأسواق العمل المنظمة في نقابات، فإن أنماط الأجر تكون أكثر صرامة. فمعايير الأجر تنظم عادة لعقد مدته ثلاث سنوات؛ ولا تعدل الأجور خلال تلك الفترة لمواجهة العرض والطلب في مجالات معينة. علاوة على ذلك، نادراً ما يقبل العمال المنظمون في نقابات إجراء تخفيض على أجورهم حتى مع وجود الكثير من العاطلين عن العمل في نقابتهم.

باختصار، إن نظرة سريعة على طريقة تحديد الأجر في امريكا ودول اقتصاد السوق الأخرى اليوم تكشف عن عملية تخضع لسيطرة كبيرة. فالأجور والمرتبات لا يجري تحديدها تباعاً (بل مرة في العام عادة) وتميل الأجور إلى التغير ببطء.

لا تتعدل الأجور والرواتب لتعكس النقص أو الفائض في سوق معين إلا بعد مرور فترة زمنية طويلة.

دعونا نمضي خطوة أخرى إلى الأمام ونسأل، ما هو السبب الاقتصادي للتحرك البطيء للأجور والرواتب؟ يعتقد معظم علماء الاقتصاد أن عدم المرونة ينشأ من تكاليف التحكم في التعويضات. لنأخذ مثلاً أجور العمال المنتظمين في اتحادات عمالية، التفاوض للتوصل إلى عقد جماعي عملية تستغرق وقتاً طويلاً من العمال والإدارة ولا تعطي أية نتائج. وبسبب التكلفة العالية للمساومة الجماعية فإن هذه الإتفاقيات لا يتم التفاوض بشأنها إلا مرة واحدة كل ثلاثة أعوام.

تحديد التعويضات للعمال غير المنتسبين لنقابات أقل تكلفة من السابقة، إلا أنها تتطلب الكثير من وقت الإدارة الثمين ولها تأثير كبير على معنويات العمال. ففي كل مرة تتحدد فيها الأجور والرواتب، وتتغير العلاوات الاضافية، تتغير اتفاقيات التعويض السابقة أيضاً. ويشعر بعض العمال أن التغييرات غير عادلة، وسيتذمر آخرون بسبب الاجراءات غير المنصفة، وقد يطلق ذلك نوعاً من الشعور بالظلم.

لذلك يفضل مديرو شؤون الموظفين نظاماً لا يتكرر تعديل الأجور فيه كثيراً وأن يحصل جميع العاملين في المؤسسة على الزيادة ذاتها على الرواتب، بغض النظر عن أوضاع السوق بالنسبة الى مختلف المهارات والفئات. وقد يبدو هذا النظام غير كفء في نظر بعض علماء الاقتصاد، لأنه لا يسمح بتعديلات مكتملة على الأجور تعكس اوضاع العرض والطلب في الاسواق. لكن هذه الطريقة توفر وقت الإدارة الثمين وتساعد على إشاعة جو من الإحساس بالمساواة داخل المؤسسة. في النهاية، قد يكون من الأرخص توظيف العمال بسرعة، أو تغيير المؤهلات المطلوبة منهم، من قلب هيكل الأجور في المؤسسة لمجرد استخدام بضعة عمال.

باختصار:

تنص نظرية جمود الأجور والبطالة القسرية على أن البطء في تعديل الأجور يولد فائضاً أو نقصاً في أسواق العمل الفردية. لذلك، تبدو أسواق العمل شديدة الشبه بمثال سوق العمل غير المتوازن في الشكل ٢٩ - ١٠ (ب). لكن أسواق العمل تتجاوب في النهاية مع أوضاع السوق، وترتفع أجور الوظائف التي عليها طلب كبير مقارنة مع المهن التي عليها طلب قليل. وتميل الأجور على المدى الطويل إلى التحرك في اتجاه موازنة العرض والطلب، لذلك تميل جيوب البطالة أو شواغر الوظائف إلى الاختفاء مع ميل الأجور والكميات إلى التكيف مع أوضاع السوق. لكن المدى الطويل قد يستغرق سنوات عدة، وسنوات البطالة قد تستمر مدة طويلة.

قضايا سوق العمل

بعد أن حللنا أسباب البطالة، نلتفت إلى القضايا الرئيسية التالية لسوق العمل اليوم. أي المجموعات التي تميل أكثر من غيرها للتعرض للبطالة؟ وكم هي فترة بقاء عمالها عاطلين عن العمل؟ وما السبب في ارتفاع نسبة البطالة لدى المراهقين؟

---

(٩) يوضح مثال الانتساب إلى الجامعة نوع التعديلات التي يمكن أن تحدث عند حدوث نقص أو تخمة. فقد وجد العديد من الكليات أن الطلب على المقاعد قد أرتفع ارتفاعاً كبيراً في الثمانينات. فكيف كان رد فعلها؟ هل رفعت الرسوم بما يكفي لكبح الطلب الزائد؟ كلا، رفعت الكليات معدلات القبول، وفرضت معدلات أعلى في شهادة الدراسة الثانوية. ورفع متطلبات القبول بدلاً من تغيير الأجور والأسعار هو ما يحدث بالضبط على المدى القصير حين تواجه المؤسسات عرضاً فائضاً من العمالة.

الفئات في سوق العمل	معدل البطالة لمختلف الجماعات (٪ من القوى العاملة) إزدهار (١٩٧٣)	ركود (١٩٨٢)	توزيع مجمل البطالة على مختلف الجماعات (٪ من مجموع البطالة) إزدهار (١٩٧٣)	ركود (١٩٨٢)
حسب السن:				
١٦ – ١٩ سنة	١٤.٥	٢٣.٢	٢٨.٥	١٨.٥
٢٠ سنة وأكبر	٣.٨	٨.٦	٧١.٥	٨١.٥
حسب الجنس				
بيض	٤.٣	٨.٦	٧٩.٢	٧٧.٢
سود وآخرون	٨.٩	١٧.٣	٢٠.٨	٢٢.٨
حسب الجنس (بالغون فقط)				
ذكــور	٣.٣	٨.٨	٥١.٨	٥٨.٥
إنــاث	٤.٨	٨.٣	٤٨.٢	٤١.٥
جميع العاملين	٤.٩	٩.٧	١٠٠.٠	١٠٠.٠

الجدول ٢٩ - ٢. البطالة حسب المجموعات السكانية

يوضح هذا الجدول كيف تتباين البطالة بين مختلف المجموعات السكانية في سنوات الإزدهار والركود. المجموعة الأولى من الأرقام تبين معدلات البطالة في كل مجموعة في الأعوام ١٩٧٣ و ١٩٨٢. العمودان الآخران يبينان النسبة المئوية لمجمل البطالة الموجودة في كل مجموعة.

(المصدر: وزارة العمل الامريكية، العمالة والكسب .)

من هم العاطلون عن العمل

يمكن تشخيص أوضاع سوق العمل بمقارنة السنوات التي تكون فيها مخرجاته أعلى بكثير من امكانياته (العام ١٩٧٣ هو آخر هذه السنوات)، مع سنوات الركود العميق (كما حدث في العام ١٩٨٢). والفرق بين هذه السنوات يكشف تأثير الدورة الاقتصادية على حجم البطالة، ومصدرها، ومدتها، وتوزيعها.

ويبين الجدول ٢٩ – ٢ إحصاءات البطالة لسنوات الازدهار والركود. العمودان الاولان هما معدلات البطالة حسب السن، والعرق، والجنس. وتبين هذه البيانات أيضاً أن معدل البطالة يميل إلى الارتفاع خلال فترات الركود الاقتصادي. ويبين العمودان الأخيران الكيفية التي تتوزع فيها البطالة كلها بين مختلف الجماعات؛ لاحظ أن توزيع البطالة على المجموعات لا يختلف كثيراً خلال الدورة الاقتصادية.

لاحظ ايضاً أن نسبة البطالة لدى غير البيض تبلغ ضعف ما لدى البيض. كما أن معدلات البطالة النسبية الخاصة بالذكور والإناث قد تراجعت خلال العقد الماضي. بشكل عام، واجهت النساء معدلات بطالة أعلى من الرجال. لكن الأمر انعكس في العام ١٩٨٢. لاحظ أيضاً أن المراهقين يمثلون جزءاً أكبر من العاطلين في أوقات الإزدهار مما يمثلون في أوقات الركود.

ديمومة البطالة

ثمة سؤال رئيسي يتعلق بمدة البطالة. كم من معاناة البطالة تكون طويلة الأمد وتحظى باهتمام كبير في أوساط المجتمع ؟ وكم منها قصير الأمد ينتقل الناس خلالها بسرعة بين عمل واخر؟

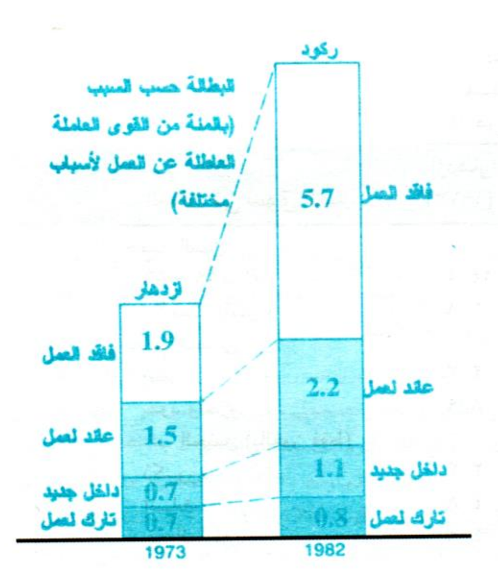
يبين الشكل ٢٩ – ١١ مدة البطالة في أوقات الإزدهار والركود، باستخدام بيانات العامين ١٩٧٣ و ١٩٨٢. من الملامح المفاجئة لأسواق العمل الامريكية أن جزءاً كبيراً من بطالتها قصير الأمد. لذلك، في سنة الإزدهار ١٩٧٣، دام أقل من خُمس البطالة لمدة تزيد على ١٤ اسبوعاً. لكن في أوقات الركود تطلب الأمر مدّة أطول بكثير للعثور على عمل. وارتفع عدد العمال العاطلين عن العمل لمدة تزيد عن ستة اشهر من ٣٤٠ ألفاً في العام ١٩٧٣ إلى ٢.٦٠٠.٠٠٠ عند نهاية العام ١٩٨٢. وفي أوروبا التي تقل فيها أمكانية الانتقال من عمل لآخر وتتعاظم فيها عوائق التغيير الاجتماعي القانونية، وصلت نسبة البطالة طويلة الأمد في أواسط عقد الثمانينات إلى ٥٠ بالمئة من مجمل البطالة.

منحنى الديمومة،١٩٧٣(ازدهار)



الشكل ٢٩ - ١١. معظم البطالة في الولايات المتحدة قصيرة الأمد، لكن البطالة طويلة الأمد تزداد في فترات الركود الاقتصادي.

كم من الوقت يحتاج العامل لإيجاد عمل؟ يبين منحنيا الديمومة في الشكل نسبة العاطلين الذين بقوا دون عمل حسب الفترات المختلفة. في عام الإزدهار ١٩٧٣، فإن ٨ بالمئة فقط من العاطلين بقوا دون عمل لمدة تزيد عن ٢٦ اسبوعاً. في فترة الركود العميق في العام ١٩٨٢، ارتفعت البطالة طويلة الأمد (أكثر من ٢٦ اسبوعاً) إلى ١٧ بالمئة من مجموع العاطلين عن العمل. لذلك يميل منحنى الديمومة في وقت الركود إلى التسطح، مع وجود المزيد من الأشخاص المضطرين للانتظار فترات أطول للحصول على عمل، وانخفاض عدد الذين قد يقدمون على ترك عمل لا يحبونه. (المصدر: وزارة العمل الامريكية، العمالة والكسب).





الشكل ٢٩ - ١٢. توزيع البطالة حسب الاسباب

لماذا يصبح الناس عاطلين عن العمل؟ أقل من ١ بالمئة من القوى العاملة عاطلين عن العمل لأنهم تركوا أعمالهم و ٢ إلى ٣ بالمئة هم داخلون جدد إلى القوى العاملة (لأنهم خريجون جدد، مثلاً) أو عائدون إلى القوى العاملة (أناس تركوا أعمالهم في السابق وقد عادوا للبحث عن عمل). التغيير الرئيسي ما بين فترة الإزدهار والركود نجده في أعداد من يخسرون عملهم. من العام ١٩٧٣ إلى ١٩٨٢ إرتفعت نسبة العاطلين عن العمل من القوى العاملة بسبب خسارة الوظيفة بمقدار ٣ أضعاف (المصدر: وزارة العمل الامريكية، العمالة، والكسب).

وتمثل البطالة طويلة الأمد مشكلة اجتماعية خطيرة لأن المصادر المتوفرة للأسر - مدخراتها، والتأمين ضد البطالة، والنوايا الحسنة تجاه بعضها البعض. - تبدأ بالنفاد بعد أشهر قليلة.

مصادر انعدام الوظائف

لماذا يكون الناس عاطلون عن العمل؟ الشكل ٢٩ - ١٢ يبين كيف يرد الناس حين يسألون عن سبب بطالتهم، وهنا ايضاً اعتمدنا العامين ١٩٧٣ و ١٩٨٢.

هناك على الدوام بعض اشكال البطالة تنجم عن تغيير الناس لأماكن إقامتهم أو بسبب دورة الحياة - الانتقال، ودخول معترك الحياة العملية لأول مرة، وما إلى ذلك. التغيير الرئيسي في معدل البطالة، الذي ينشأ مع مرور الزمن، سببه الزيادة في عدد من يخسرون وظائفهم. ويرتفع هذا المصدر ارتفاعاً كبيراً في أوقات الركود الاقتصادي لسببين: لأن عدد من يفقدون وظائفهم يتزايد، ولأن المرء يحتاج إلى وقت أطول للحصول على عمل جديد (كما هو موضح في الشكل ٢٩ - ١١).

مصادر بطالة المراهقين

المراهقون، بشكل عام، يعانون من أعلى معدل للبطالة في أي تجمع سكاني، وقد عانى المراهقون من غير البيض من معدلات بطالة تراوحت ما بين ٣٠ - ٥٠ بالمئة. فهل هذه البطالة احتكاكية، أم هيكلية، أم دورية ؟

تشير الأدلة الحديثة، أن بطالة المراهقين، خاصة البيض منهم، فيها قدر كبير من الاحتكاكية. فالمراهقون ينتقلون دخولاً

وخروجاً، من وإلى القوى العاملة بشكل يتكرر كثيراً، فهم يحصلون على العمل بسرعة ويغيرونه بسرعة ايضاً. ومتوسط مدة بطالة المراهقين هي نصف معدلها لدى البالغين، وبعكس ذلك، فإن متوسط مدة البقاء في العمل لدى البالغين تصل إلى ١٢ ضعفاً مما هي لدى المراهقين. في معظم السنوات، كان نصف المراهقين العاطلين عن العمل هم. من «الداخلين الجدد» إلى معترك العمل، الذين لم يحصلوا على عمل مقابل أجر من قبل، كل هذه العوامل توحي أن بطالة المراهقين هي إحتكاكية إلى حدّ كبير، أي أنها تمثل الدورة الضرورية في البحث عن عمل لدى الشبان كي يكتشفوا مهاراتهم الشخصية ويعرفوا معنى العمل.

لكن في النهاية سيتعلم المراهقون المهارات وعادات العمل من العمال المدربين. ويبين الجدول ٢٩ - ٣ معدلات البطالة لمختلف الأعمار للسود والبيض في العام ١٩٩٣. واكتساب الخبرة والتدريب، علاوة على أن تزايد الرغبة والحاجة للحصول على عمل بدوام كامل، هي السبب في أن العمال متوسطي السن يتعرضون لمعدلات بطالة أدنى بكثير من المراهقين.

البطالة لدى المراهقين من الأقليات. في حين توحي الدلائل بأن البطالة لدى المراهقين البيض هي بطالة احتكاكية، فإن البطالة في صفوف الامريكيين السود تأخذ مساراً مختلفاً تماماً. بعد الحرب العالمية الثانية كانت بيانات سوق العمل للمراهقين السود مطابقة تماماً للمراهقين من البيض؛ وبقيت نسب مساهمة قوى العمل ومعدلات البطالة لدى المراهقين السود والبيض متطابقة حتى العام ١٩٥٥. منذ ذلك الحين، ارتفعت معدلات البطالة للمراهقين السود مقارنة بالجماعات الأخرى في حين انخفضت معدلات مشاركتهم في القوى العاملة. وفي العام ١٩٩٣، كان ٣٥ بالمئة من المراهقين السود (الذين تتراوح أعمارهم بين ١٦ إلى ١٩ سنة) عاطلين عن العمل. مقارنة مع ١٣ بالمئة لدى المراهقين البيض. وكان معدل العمالة (الذي يساوي نسبة مجموع العمالة إلى مجموع السكان) لدى المراهقين السود لا يزيد عن ٢١ بالمئة مقابل ٤٥ بالمئة للمراهقين البيض.

فما هو السبب في هذه الفروق غير العادية في تجربة المجموعتين؟ أحد التفسيرات قد يكون أن قوى سوق العمل (مثل تركيبة الوظائف أو موقعها) تعمل ضد العمال السود بشكل عام. لكن هذا التفسير لا يقول كل شيء. ففي حين عانى العمال السود، على الدوام من نسب بطالة أعلى من نسب العمال البيض - بسبب التحصيل العلمي الأدنى، وقلة اتصالهم بأشخاص يمكنهم أن يوفروا عملاً لهم، وتدريبهم العملي الأقل، والتمييز العرقي - فإن نسبة معدل البطالة لدى السود إلى معدل البطالة لدى البيض لم تزد منذ الحرب العالمية الثانية.

معدل البطالة
(٪ من القوى العاملة)

العمر	بيض	سود
١٦ - ١٧	١٩.٠	٣٩.٧
١٨ - ١٩	١٤.٣	٣٨.٤
٢٠ - ٢٤	٨.٧	٢٢.-
٢٥ - ٣٤	٦.٠	١٢.٦
٣٥ - ٤٤	٤.٨	٩.٥
٤٥ - ٥٤	٤.٥	٦.٩
٥٥ - ٦٤	٤.٣	٧.٢
فوق ٦٥	٢.٩	٤.٧

الجدول ٢٩ - ٣. معدلات البطالة حسب العمر، ١٩٩٣.
مع بحث العمال عن عمل واكتسابهم للتدريب، فإنهم يستقرون على مهنة معينة؛ ويميلون إلى البقاء في القوى العاملة؛ ويجدون صاحب العمل المفضل بالنسبة لهم. ونتيجة لذلك فإن معدلات البطالة لدى الأشخاص الأكبر سناً تنخفض إلى جزء بسيط مما هي لدى المراهقين. (المصدر: وزارة العمل الامريكية، العمالة والكسب، كانون الثاني ١٩٩٤).

الدراسات العديدة التي تناولت مصادر ارتفاع بطالة المراهقين السود لم تتوصل إلى تفسير واضح لهذا التوجه. أحد المصادر المحتملة هو التمييز العنصري، لكن ازدياد الفرق في البطالة بين البيض والسود، قد يعني ايضاً زيادة في التمييز العنصري - في مواجهة ازدياد الحماية القانونية لعمال الأقليات.

وتنص نظرية أخرى على أن ارتفاع الحدّ الأدنى للاجور يميل إلى دفع العمال المراهقين السود منخفضي الإنتاجية إلى البطالة. وتغيير العلاقة ما بين الحدّ الأدنى للأجر ومتوسط الأجر يسمح لنا باختبار هذه الفرضية. فخلال الفترة من ١٩٨١ إلى ١٩٨٩ هبطت نسبة الحدّ الأدنى للأجر الى متوسط الأجر في المنشآت خارج القطاع الزراعي من ٤٦ إلى ٣٤ بالمئة، ومع ذلك لم يحدث أي تحسن في الوضع بالنسبة الى البطالة لدى المراهقين السود. وعدم حدوث تحسن وضع مسألة كون الحدّ الأدنى للأجر هو السبب موضع شك. ويرجع بعض النقاد المحافظين لدولة الرفاه الحديثة أسباب ارتفاع بطالة السود الى ثقافة التواكل التي تغذيها الحكومات بتقديم المساعدة للفقراء، رغم أنه لا توجد أية معطيات موثوقة تدعم هذه الطروحات.

هل تقود البطالة العالية للمراهقين إلى أضرار تدوم طويلاً

في سوق العمل، مع دوام انخفاض مستويات المهارة ومعدلات الأجور؟ هذا السؤال هو موضوع بحث مكثف مستمر، والإجابة التخمينية عليه هي نعم، خاصة بالنسبة للمراهقين من الأقليات. ويبدو أنه حين لا يتمكن الشبان من تطوير مهارات يكتسبونها من العمل الذي يقومون به، فإنهم يكسبون أجوراً أدنى ويعانون من البطالة حين يتقدمون في السن. وتوحى هذه النتيجة بأن للسياسة العامة دوراً مهماً في وضع برامج تخفض من بطالة المراهقين في صفوف الأقليات.

ملخـــص

أ - الدورات الاقتصادية

١ - الدورات الاقتـصـادية هي تـارجـحـات في الناتج القـومي الاجمـالي، والدخل، والعمالة، من معالمه توسع أو أنكماش كبيران في العديد من قطاعات الاقتصاد. وهي تحدث في جميع اقتصادات السوق المتقدمة. ونميز مراحل التوسع بالذروة، والركود، والحضيض.

٢ - تؤكد جميع نظريات الدورة الاقتصادية الحديثة على دور التغير في الطلب الإجمالي وتسببه في تقلبات الأعمال. في الأونة الأخيرة أضيفت صدمات العرض (مثل التغيرات في أسعار النفط) إلى قائمة العوامل المؤثرة في الدورات.

٣ - طرح علماء الاقتصاد تشكيلة واسعة من الأسباب لحدوث الدورة الاقتصادية. وتختلف النظريات في مدى تأكيدها على العوامل الخارجية والداخلية. وغالباً ما تعلق أهمية كبيرة على عوامل خارجية مثل الثورات، والانتخابات، والحروب، وحركة سعر الصرف، أو صدمات أسعار النفط. وتؤكد معظم النظريات على أن الصدمات الخارجية تتفاعل مع الآليات الداخلية، كالمضاعف، وتحو ل الطلب عن الاستثمار مثلاً لتوليد سلوك اقتصادي دوري.

٤ - ما زالت التنبؤات الخاصة بالاقتصاد غير دقيقة، وأكثر التنبؤات نجاحاً هي تلك التي تستخدم نماذج الحاسوب المبنية على تقديرات إحصائية، للتنبؤ بالتغييرات في الاقتصاد.

ب - البطالة

٥ - ثمة صلة واضحة بين حركة المخرجات ومعدل البطالة خلال الدورة الاقتصادية. ووفقاً لقانون أوكن، فمقابل كل ٢ بالمئة انخفاض في الناتج المحلي الإجمالي الفعلي مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي المحتمل، يرتفع معدل البطالة بمقدار ١ بالمئة نقطة. وتفيد هذه القاعدة في تفسير الحركات الدورية للناتج المحلي الإجمالي ومدى تأثيرها على البطالة.

٦ - حالات الركود وما يصاحبها من بطالة عالية لها تكاليف بالغة على الاقتصاد. ففترات التباطؤ الاقتصادي الكبرى في السبعينات وأوائل الثمانينات كلفت الأمة مئات البلايين من الدولارات، إضافة إلى تكاليفها الاجتماعية، ومع ذلك، ورغم أن البطالة كانت وباءً أصاب الرأسمالية منذ الثورة الصناعية، فإن فهم الأسباب والتكاليف لم يصبح ممكناً إلا بعد ظهور نظرية الاقتصاد الكلي الحديثة.

٧ - تجمع الحكومة إحصاءات شهرية حول البطالة والعمالة والقوى العاملة بإجراء استطلاعات تأخذ عينات من السكان. يصنف الأشخاص الذين لديهم أعمال كعاملين، أما الأشخاص الذين يبحثون عن عمل فيقال إنهم عاطلون عن العمل، والاشخاص الذين ليس لديهم عمل ولا يبحثون عنه يقال إنهم خارج القوى العاملة. خلال العقد الماضي، كان ٦٥ بالمئة من السكان الذين تزيد أعمارهم عن ١٦ سنة من ضمن القوى العاملة، في حين كان ٧ بالمئة عاطلين عن العمل.

٨ - يقسم علماء الاقتصاد البطالة إلى ثلاث مجموعات: (أ) بطالة احتكاكية، يكون العمال خلالها في طور الانتقال من عمل لآخر من ضمن القوى العاملة أو خارجها. (ب) بطالة هيكلية، وتشمل العمال ممن هم في مناطق أو صناعات تعاني من هبو ط متواصل. (جـ) البطالة الدورية، وتتعلق بالعمال الذين يسرحون مؤقتاً حين يعاني الاقتصاد كله من الهبوط.

٩ - إن نظرة مدققة لإحصاءات البطالة تكشف لنا عدداً من الامور المنتظمة:

أ - حالات الركود تضرب جميع المجموعات بنسب متساوية تقريباً - أي أن جميع المجموعات ترى معدلات بطالتها ترتفع وتنخفض بنسبة توازي معدل البطالة الكلي.

ب - جزء كبير من البطالة في الولايات المتحدة قصير المدى. في السنوات التي تنخفض فيها معدلات البطالة (مثل العام ١٩٧٣) فإن أكثر من ٩٠ بالمئة من العمال العاطلين عن العمل يتعطلون لفترة تقل عن ٢٦ أسبوعاً. ويرتفع معدل أمد البطالة هذا بحدّة عند حدوث ركود عميق او مطول.

جـ - في معظم السنوات، يكون سبب جزء كبير من البطالة مجرد تحول بسيط أو أسباب احتكاكية، مثل دخول بعض الأشخاص لقوى العمل لأول مرة أو عودتهم إليها. وخلال فترات الركود الاقتصادي فقط يكون مجموع العاطلين عن العمل مكوناً بشكل أساسي ممن خسروا وظائفهم.

١٠ - ثبت أن فهم أسباب البطالة هو أحد التحديات الرئيسية التي تواجه نظرية الاقتصاد الكلي الحديثة. بعض أشكال البطالة (ويطلق عليها غالباً البطالة الطوعية) قد تحدث حين يكون الأجر مرناً في اقتصاد تنافسي بالكامل، حين يختار عمال مؤهلون ألا يعملوا وفق معدل الأجر الدارج. البطالة الطوعية قد تكون الحصيلة الكفؤة للأسواق التنافسية.

١١ - يعتقد بعض علماء الاقتصاد أن بعض أشكال البطالة - خاصة البطالة الدورية العالية التي تحدث خلال الركود الاقتصادي - لا تكون إنعكاساً لقرارات طوعية من قبل العمال المؤهلين بعدم العمل وفقاً للأجر الدارج في السوق. بل إن البطالة الدورية تحدث بسبب عدم مرونة الأجور، وفشلها في التكيف سريعاً مع الفائض، أو النقص في الأيدي العاملة المتوفرة. فإذا كان الأجر أعلى من مستوى توازن السوق، يتم توظيف بعض العمال، لكن بعض العمال الأخرين لا يستطيعون الحصول على عمل. ومثل هذه البطالة لا تكون طوعية وهي غير كفؤة من ناحية كون العمال والمؤسسات كليهما لا يستطيعان الاستفادة من الاستخدام المناسب للسياسات النقدية والمالية.

١٢ - تحدث البطالة القسرية لأن الأجور لا تكون مرنة في مواجهة الصدمات الاقتصادية. وتنشأ عدم المرونة، جزئياً، بسبب التكاليف المتعلقة بإدارة نظام التعويضات. ونرى هذه التكاليف في طول مدة عقود العمل الجماعية التي تبرمها النقابات.. ومدتها ٣ سنوات عادة. أما في عقود العمل غير النقابية، بشكل عام، فيحدد الأجر مرة في السنة. التعديل المتكرر للأجور وفق أوضاع السوق قد يأخذ قسطاً كبيراً من وقت الإدارة، وقد يثير تصورات بعدم الانصاف لدى العمال، ويقوض انتاجية العمال وروحهم المعنوية.

مفاهيم للمراجعة

الدورات الاقتصادية

- الدورة الاقتصادية
- مراحل الدورة الاقتصادية: الذروة، الحضيض، التوسع، الانكماش
- الركود الاقتصادي
- نظريات الدورة الخارجية والداخلية
- نماذج الاقتصاد الكلي

البطالة

- قانون أوكن
- وضع السكان: البطالة، العمالة، القوي العاملة، ليسوا ضمن القوى العاملة
- البطالة الاحتكاكية، والهيكلية، والدورية
- معدل البطالة
- البطالة مع أجر مرن (توازن السوق) مقابل البطالة مع أجر غير مرن (وعدم توازن السوق)
- البطالة الاختيارية مقابل البطالة القسرية

اسئلة للمناقشة

١ - إشرح المراحل المختلفة للدورة الاقتصادية . في أي مرحلة يقع الاقتصاد الآن؟

٢ - إفرض أن معدل البطالة هو ٨ بالمئة وأن الناتج المحلي الإجمالي هو ٤٠٠٠ بليون دولار. وما هو التقدير التقريبي للناتج المحلي الإجمالي إذا كان المعدل الطبيعي للبطالة هو ٦ بالمئة؟ إفرض أن الناتج المحلي الإجمالي المكن ينمو بمقدار ٣ بالمئة سنوياً. فكم سيبلغ أ ن م بعد عامين؟ وما هي السرعة التي يجب أن ينمو بها أ ن م للوصول إلى الناتج المحلي الإجمالي المكن بعد عامين؟

٣ - بعض الدورات الاقتصادية تنشأ من جانب الطلب، وينشأ بعضها من صدمات العرض.

أ - أعط مثالاً على كل واحدة منها. إشرح الفرق المنظور بين نوعي الصدمات بالنسبة للمخرجات، والأسعار، والبطالة.

ب - حدد ما إذا كان كل واحد من الأمور التالية يقود إلى دورة اقتصادية من جانب العرض أو دورة من جانب الطلب، ووضح تأثيرها مستخدماً الرسوم البيانية ع أ

– ط أ: زيادة في النفقات الدفاعية زمن الحرب؛ تدمير بسبب قصف المصانع ومنشآت توليد الطاقة زمن الحرب، تراجع صافي الصادرات نتيجة ركود عميق في أوروبا، زيادة أسعار النفط على أثر ثورة في الشرق الاوسط ، تباطؤ حاد في معدل نمو الإنتاجية.

٤ – ما هو وضع القوى العاملة لكل حالة من الحالات التالية؟

أ – مراهق يبحث عن أول عمل له.

ب – عامل في مصنع للسيارات سرح من الخدمة ويرغب في العمل لكنه فقد الأمل في العثور على عمل.

جـ – متقاعد انتقل إلى فلوريدا لكنه يقرأ إعلانات الصحف بحثاً عن عمل بدوام جزئي.

د – والد يعمل بدوام جزئي، ويريد وظيفة بدوام كامل، لكن لا وقت لديه للبحث.

هـ – مدرس لديه وظيفة لكنه مريض ولا يستطيع العمل.

٥ – فكر في وضع عملك خلال العامين أو الثلاثة أعوام الماضية. حدد وضع قوتك العاملة في كل شهر (عامل، عاطل عن العمل، لست من ضمن القوى العاملة). ثم صنف بطالتك خلال الفترات التي كنت بها عاطلاً على العمل، على أنها احتكاكية، أو هيكلية، أو دورية. ما هو معدل بطالتك الشخصية؟ مالذي تنبئك به خبرتك حول مصادر بطالة المراهقين؟ قارن ما كتبته مع زملائك في الصف.

٦ – إفرض أن الكونجرس يفكر في وضع قانون للحدّ الأدنى للأجر يحدده بمقدار أعلى أجر يحقق توازن السوق بالنسبة للمراهقين إلا أنه أدنى من أجر العمال البالغين. بيّن مستخدماً رسومات العرض والطلب البيانية تأثير الحدّ الأدنى للأجر على العمالة، والبطالة، والمداخيل بالنسبة لفئتي العمال. هل البطالة طوعية أم قسرية؟ ما هي توصياتك للكونجرس لو طلب منك تقديم شهادتك حول مدى حكمة هذا الإجراء؟

٧ – هل تعتقد أن التكاليف الاقتصادية أو ضغط بطالة يتعرض لها مراهق لمدة شهر في الصيف هي أقل أو أكثر وطأة من بطالة لمدة سنة يعانيها رب أسرة؟ هل تعتقد أن هذا يستوجب أن تتخذ السياسة العامة موقفاً مختلفاً تجاه كل مجموعة منهما؟

٨ – في السنوات الأخيرة، طرحت نظرية جديدة حول «الدورة الاقتصادية الحقيقية». وتقول هذه النظرية إن الدورات الاقتصادية تنجم عن صدمات تضرب الانتاجية وتمتد إلى الاقتصاد كله. لكن لا يوجد فيها عناصر المنافسة غير الكاملة أو الأسواق غير المتوازنة.

أ – بيّن أن نظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية هي ضمن إطار ع أ – ط أ.

ب – ناقش ما إذا كانت نظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية يمكن أن تفسر الصفات المعتادة للدورات الاقتصادية التي تحدثنا عنها في بداية هذا الفصل.

٩ – **مسألة متقدمة:** أحضر زهرتي نرد واستخدم الأسلوب التالي لمعرفة ما إذا كنت قادراً على توليد شيء يشبه الدورة الاقتصادية: سجل الأرقام من ٢٠ رمية أو أكثر لزهرات النرد. خذ متوسط متحرك من خمس رميات متتالية. وعين مكانه على رسم بياني. و سوف تبدو مماثلة للحركات في الناتج المحلي الاجمالي، أو البطالة، أو التضخم.

احدى التسلسات التي تم الحصول عليها ٧، ٤، ١٠، ٣، ٧، والتالية ١١، ٧، ٢، ٩، ١٠ .... فتكون قيمة المتوسطات (٧ + ٤ + ١٠ + ٣ + ٧) / ٥ = ٦،٢؛ و (٤ + ١٠ + ٣ + ٧ + ١١) / ٥ = ٧ وهكذا.

لماذا تبدو هذه العملية وكأنها دورة اقتصادية؟ [تنويه: الأرقام العشوائية التي نحصل عليها من زهرات النرد تشبه الصدمات الخارجية للاستثمار أو الحروب. المتوسط المتحرك يشبه المضاعف الداخلي للنظام الاقتصادي (أو لكرسي هزاز) وتعطي مجتمعة ما يبدو وكأنه دورة.]

١٠ – **مسألة متقدمة:** كتب أحد علماء الاقتصاد الكلي البارزين، وهو جورج بيري من بروكينغز، بعد حرب الخليج في الفترة من ١٩٩٠ – ١٩٩١ ما يلي :

> كانت الحروب على الدوام جيدة للاقتصاد الامريكي. فهي تجلب معها زيادة في المخرجات، وانخفاضاً في البطالة، وتوظيفاً كاملاً للقدرات الصناعية حين تضاف الطلبات العسكرية إلى النشاط الاقتصادي العادي. أما هذه المرة فقد اجتمع الركود والحرب معاً. فما الذي تنبئنا به هذه الظاهرة الشاذة عن الركود الاقتصادي؟ (بروكينغز ريفيو، ربيع ١٩٩١).

إذهب إلى المكتبة وابحث عن بيانات عن المحددات الرئيسية للطلب الاجمالي خلال الفترة من ١٩٩٠ – ١٩٩١، وعن الحروب السابقة (الحرب العالمية الثانية، والحرب الكورية، وحرب فيتنام). تفحص، بشكل خاص، إنفاق الحكومة على السلع والخدمات (خاصة النفقات الدفاعية)، والضرائب، وأسعار الفائدة. هل يمكنك تفسير الظاهرة الشاذة التي تحدث عنها بيري ؟

الفصل ٣٠

ضمان استقرار الأسعار

يقال ان لينين صرح بان افضل طريقة لتدمير النظام الراسمالي هي إفساد العملة. وعن طريق تضخم مستمر، يمكن للحكومات ان تصادر سراً ودون ان يلحظها احد، جزءاً مهماً من ثروة مواطنيها.

جي . ام. كينز

رأينا أن البطالة والركود الاقتصادي يفرضان تكاليف ضخمة على المجتمعات. ومع ذلك لا تحاول الدول خفض البطالة إلى الصفر أو حتى مستوى قريب من الصفر. علاوة على ذلك، حين تقترب المخرجات من مستوى إمكانياتها الكاملة، كما حدث في الولايات المتحدة في العام ١٩٩٤، كانت البنوك تعمد غالباً إلى رفع أسعار الفائدة وإبطاء التوسع. فلماذا لا تقوم الدول بحث اقتصادها على النمو إلى أن تختفي البطالة القسرية ؟ ولماذا قام الاحتياطي الفدرالي برفع أسعار الفائدة بحدّة في العام ١٩٩٤؟

السبب هو أن عمالة كاملة قد تخلق نقصاً في أسواق العمل والانتاج، وقد يرتفع التضخم إلى مستويات لا يمكن التسامح معها. ولم يصف أحد هذه المعضلة بمثل الوضوح الذي وصفها به أرثر أوكن:

> إن مهمة الجمع ما بين الازدهار واستقرار الأسعار هي الآن مشكلة الأداء الاقتصادي الاجمالي الكبرى العصية على الحل.

علينا أن نجد حلاً مرضياً يعطينا معدلات تنمية وبطالة يمكننا أن نفخر بها، هذا من جهة. ومن جهة أخرى أداء سعر يمكن أن نرتاح إليه [(١)].

التضخم لا يقتصر على الدول عالية الدخل. فقد ابتلي به العديد من الدو ل النامية، التي اعتمدت على مطابع النقود لتمويل نفقاتها الحكومية. مؤخراً، وبعد أن خطت بعض الدول، مثل بولندا وروسيا ذات التخطيط المركزي سابقاً، خطوات في اتجاه تحرير الأسعار والتحول إلى اقتصاد السوق، وجدت أن مستويات الأسعار لديها ترتفع بسرعة كبيرة.

لقد حان الوقت لتحليل التضخم والسلوك الإجمالي للأسعار. ويزودنا الشكل ٣٠ – ١ بمنظور شامل لهذا الفصل، الذي يدور حول تعريف مستوى السعر والتضخم وقياسهما وتاريخهما.

أ طبيعة التضخم وتأثيره

تعريف التضخم

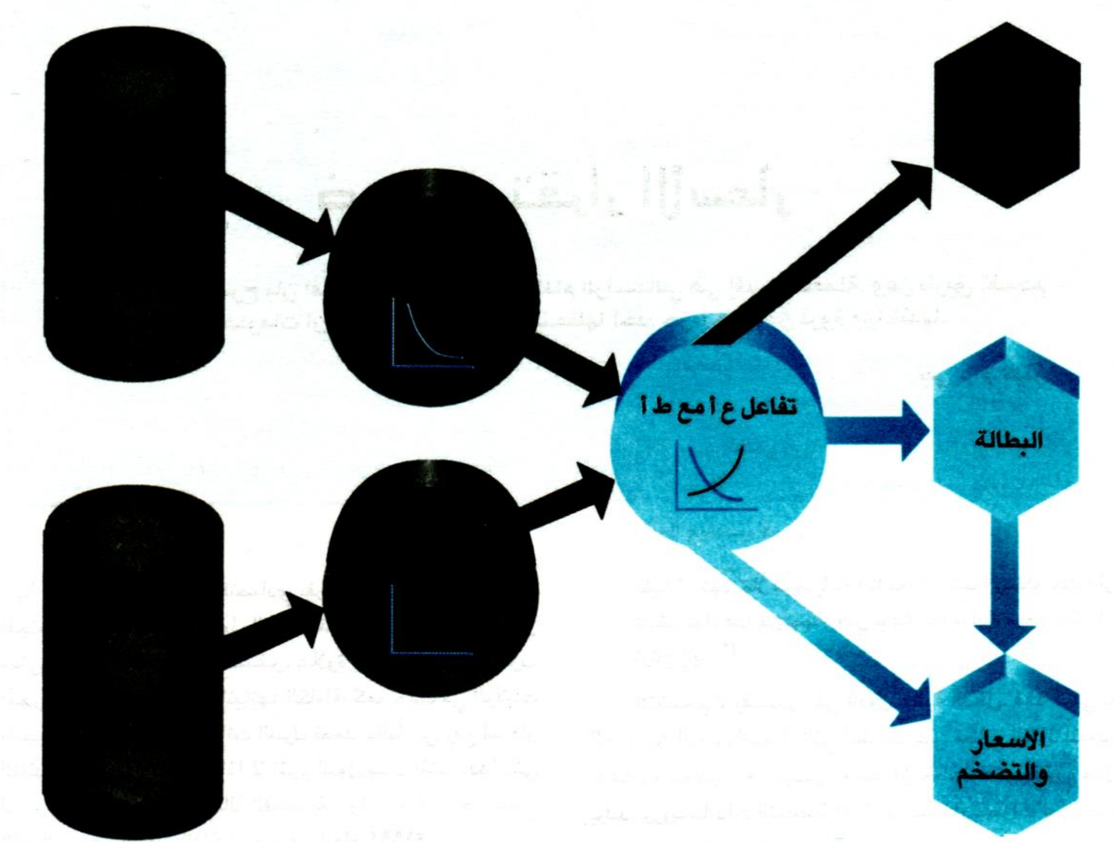
دعونا نبدأ بتعريف دقيق للتضخم:

تشير كلمة **تضخم** (inflation) إلى ارتفاع في المستوى العام للأسعار. **معدل التضخم** (rate of inflation) هو معدل التغيير في المستوى العام للسعر ويقاس على النحو التالي:

معدل التضخم (السنة ت)

$$= \frac{\text{مستوى السعر (السنة ت)} - \text{مستوى السعر (السنة ت – ١)}}{\text{مستوى السعر (السنة ت – ١)}} \times ١٠٠$$

(١) ارثر اوكن «الاقتصاد السياسي للازدهار» (نورتون، نيويورك، ١٩٧٠) صفحة ١٣٠.



الشكل ٣٠ - ١. التضخم قيد أساسي على السياسة الاقتصادية.
ما هو التضخم؟ وما هي تأثيراته الاقتصادية ؟ وما هي القوى التي تقود إلى استمرار التضخم؟ وكيف يمكن للحكومات إبطاء التضخم؟ هذه المسائل أساسية لنظرية الاقتصاد الكلي وسياسته اليوم.

لكن كيف نقيس «مستوى السعر» المرتبط بتعريف التضخم؟ من المتعارف عليه أن «مستوى السعر» يقاس بوصفه المعدل المرجّح للسلع والخدمات في الاقتصاد. عملياً، نقيس المستوى الكلي للسعر عن طريق إقامة «ارقام قياسية للأسعار» التي هي متوسطات أسعار المستهلكين والمنتجين.

خذ العام ١٩٩٣ كمثال، حين ارتفعت أسعار المستهلكين ٢.٧ بالمئة. في تلك السنة، ارتفعت أسعار جميع المنتجات الرئيسية: الطعام، والشراب، والمساكن، والملابس، والمواصلات، والرعاية الطبية. هذا التوجه العام في ارتفاع الأسعار هو التضخم.

ولا ترتفع جميع الأسعار بالقدر ذاته. فخلال العام ١٩٩٣، على سبيل المثال، ارتفعت أسعار الملابس بمقدار ١ بالمئة، في حين ارتفع سعر الرعاية الطبية بمقدار ٦ بالمئة؛ لكن الزيادة في «متوسط مستوى السعر» كانت ٢.٧ بالمئة.

الانكماش (deflation) عكس التضخم، ويحدث حين ينخفض المستوى العام للأسعار. وقد أصبح من الاحداث النادرة في أواخر القرن العشرين. وآخر مرة انخفضت فيها الأسعار في الولايات المتحدة بين سنة وأخرى كانت في العام ١٩٥٥. ويترافق تواصل الانكماش، الذي تهبط فيه الاسعار بشكل مطرد على مدى عدة سنوات، مع الكساد الاقتصادي، كالذي حدث خلال عقد الثلاثينات من القرن العشرين وتسعينات القرن الذي سبقه.

مؤشرات الأسعار

حين تخبرنا الصحف أن « التضخم يتصاعد » فإنها في الواقع تبلغ عن تحرك في مؤشر الاسعار. **مؤشر الاسعار**

(price index) (او الرقم القياسي للاسعار) هو المقياس العام لمستوى الأسعار؛ بشكل أدق هو المعدل المرجح لأسعار عدد من السلع والخدمات. وعند تشكيل مؤشرات الأسعار، يزن علماء الاقتصاد الأسعار الفردية حسب الأهمية الاقتصادية لكل سلعة. وأهم مؤشرات الأسعار هي مؤشر اسعار المستهلك، ومثبط (deflator) الناتج المحلي الاجمالي، ومؤشر اسعار المنتج.

مؤشر اسعار المستهلك (م س م). مقياس التضخم الأوسع انتشاراً **(او الرقم القياسي لاسعار المستهلك)**، الذي يعرف ايضاً بالحروف (م س م). يقيس مؤشر اسعار المستهلك سعر الشراء لسلعة من السلع في اوقات مختلفة. وتشمل سلعة السوق أسعار الطعام، والملابس، والمساكن، والوقود، والمواصلات، والرعاية الطبية، ورسوم الجامعة، وغير ذلك من السلع والخدمات التي يشتريها الناس لمعيشتهم اليومية. وفي الولايات المتحدة يتم جمع أسعار ٣٦٤ نوعاً مختلفاً من السلع والخدمات من أكثر من ٢١ ألف شركة ومؤسسة في ٩١ منطقة في البلاد.

فكيف يتم وزن مختلف الأسعار عند تشكيل مؤشرات الأسعار؟ من الواضح أن من السخافة القيام بجمع مختلف الاسعار، أو أن نقوم بتقييمها وفقاً لكتلتها أو حجمها. بل إن مؤشر الأسعار يتم وضعه عن طريق **تقييم كل سعر وفقاً للأهمية الاقتصادية للسلعة المعنية.**

في حالة مؤشر اسعار المستهلك؛ تعطى كل مادة وزناً «ثابتاً» يتناسب مع اهميتها بالنسبة لميزانية نفقات المستهلك؛ ووزن كل مادة يتناسب مع مجموع إنفاق المستهلكين على تلك المادة كما يحدده استطلاع لنفقات المستهلك جرى في الفترة من ١٩٨٢ - ١٩٨٤. وحسب الوضع في كانون الأول ١٩٩٣، كانت التكاليف المتعلقة بالإسكان أكبر فئة مفردة في مؤشر اسعار المستهلك. وتحظى بأكثر من ٤٠ بالمئة من ميزانية إنفاق المستهلك. وبالمقارنة، فإن تكلفة السيارات الجديدة وغيرها من العربات لا تحظى بأكثر من ٥ بالمئة من ميزانية إنفاق المستهلك في مؤشر اسعار المستهلك.

يمكننا استخدام مثال عددي لبيان طريقة قياس التضخم. افرض أن المستهلكين يشترون ثلاث سلع: الطعام، والمسكن، والرعاية الطبية. وقد وجد استطلاع لميزانية افتراضية أن المستهلكين ينفقون ٢٠ بالمئة من ميزانيتهم على الطعام، و ٥٠ بالمئة على المسكن، و ٣٠ بالمئة على الرعاية الطبية.

وباستخدام العام ١٩٩٥ كسنة أساس نضبط سعر كل سلعة عند الرقم ١٠٠ بحيث أن الاختلافات في وحدات كل سلعة لن يؤثر في مؤشر الاسعار. وهذا يعني ضمناً أن مؤشر اسعار المستهلك يكون أيضاً ١٠٠ في سنة الأساس [= (٠.٢٠ X ١٠٠) + (٠.٥٠ X ١٠٠) + (٠.٣٠ X ١٠٠)]. بعد ذلك نحسب مؤشر اسعار المستهلك ومعدل التضخم للعام ١٩٩٦. إفرض أن سعر الطعام ارتفع في العام ١٩٩٦ بمقدار ٢ بالمئة ليصل الى ١٠٢ بالمئة. وارتفع سعر المساكن بمقدار ٦ بالمئة ليصبح ١٠٦ بالمئة، والرعاية الطبية ١٠ بالمئة لتصبح ١١٠ بالمئة. ونعيد بعد ذلك حساب مؤشر اسعار المستهلك كالتالي :

مؤشر اسعار المستهلك (١٩٩٦)
= (٠.٢٠ X ١٠٢) + (٠.٥٠ X ١٠٦) + (٠.٣٠ X ١١٠)
= ١٠٦.٤

بكلمة أخرى، إذا كان العام ١٩٩٥ هو سنة الأساس، ومؤشر لاسعار المستهلك هو ١٠٠، عندها يكون م س م هو ١٠٦.٤. ويكون معدل التضخم (١٠٦.٤ - ١٠٠)/١٠٠ X ١٠٠ = ٦.٤ بالمئة في السنة. لاحظ أنه في ارقام قياسيةذات اوزان ثابتة للقياس مثل مؤشر اسعار المستهلك، تتغير الأسعار من سنة إلى أخرى لكن الاوزان تبقى كما هي.

هذا المثال يعطينا جوهر الطريقة التي يتم بها قياس التضخم. والفارق الوحيد بين هذا المثال المبسط والحسابات الواقعية، هو أن مؤشر اسعار المستهلك يضم العديد من السلع. وفيما عدا ذلك، فإن الإجراء هو نفسه.

مثبط الناتج المحلي الاجمالي. بحثنا مثبط الناتج المحلي الاجمالي في أثناء دراستنا للدخل القومي وحسابات المخرجات في الفصل ٢٢. تذكر أن مثبط الناتج المحلي الاجمالي هو نسبة الناتج المحلي الاجمالي الاسمي إلى الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، وبالتالي يمكن تفسيره على أنه سعر جميع مكونات أ ن م (الاستهلاك، والاستثمار، ومشتريات الحكومة، وصافي الصادرات) بدلاً من سعر قطاع مفرد واحد. ويختلف هذا المؤشر عن مؤشر اسعار المستهلك لأنه مؤشر قياس متغير، يقيس الأسعار وفق كميات الفترة الجارية. علاوة على ذلك، هناك مثبطات لمكونات الناتج المحلي الإجمالي، مثل مثبطات السلع الاستثمارية، والاستهلاك الشخصي، وما إلى ذلك، وهي تستخدم في بعض الاحيان لإكمال مؤشر اسعار المستهلك.

مؤشر اسعار المنتج (م س ج). يعود تاريخ هذا المؤشر إلى العام ١٨٩٠، وهو أقدم سلسلة إحصائية مستمرة تنشرها وزارة العمل. ويقيس مستوى الأسعار عند مرحلة الإنتاج أو البيع بالجملة، ويقوم على سعر ما يقارب ٣٤٠٠ سلعة، تشمل أسعار المواد الغذائية، ومنتجات الصناعات التحويلية، ومنتجات التعدين. والاوزان الثابتة المستخدمة لحساب م س ج هي صافي مبيعات السلعة. وبسبب تفصيلاته العظيمة، تستخدمه قطاعات الاعمال على نطاق واسع.

مشاكل القياس. في حين أن لمؤشرات الأسعار مثل مؤشرات المستهلك فائدة عظيمة، فإن لها عيوبها. بعض المشاكل



الشكل ٣٠ - ٢. مستويات الأسعار في انجلترا والأجر الحقيقي من ١٢٧٠ الى ١٩٩٣ (١٢٧٠ = ١)

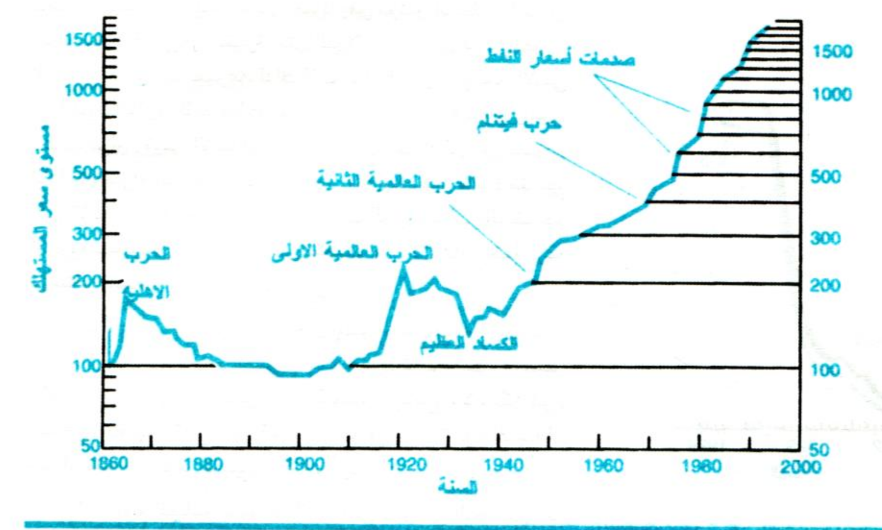
يبين الرسم تاريخ الأسعار والأجور الحقيقية في بريطانيا منذ القرون الوسطى. لاحظ أن سعر السوق لسلة من السلع قد ارتفعت بمقدار يقارب ٤٠٠ ضعف منذ العام ١٢٧٠. في السنوات الأولى كانت الزيادة في الأسعار ترافقها زيادة في عرض النقد، مثل الموارد التي كانت تأتي من اكتشاف كنوز جديدة في العالم الجديد، وطباعة النقود خلال حروب نابليون.

لاحظ تذبذب الأجر الحقيقي قبل الثورة الصناعية. ومنذ ذلك الحين ارتفعت الأجور الحقيقية بحدة واطراد.

Source: E.H. Phelps Brown and S.V. Hopkins, Economica'1956, updoted by the authers)

هي من صلب مؤشرات الأسعار. وأحد هذه القضايا «مشكلة الرقم الدليلي»، والتي تتعلق باختيار فترة ملائمة لسنة الأساس. تذكر أن مؤشر اسعار المستهلك يستخدم معياراً ثابتاً لكل سلعة. ونتيجة لذلك، يكون هناك مبالغة في تقدير تكاليف المعيشة حين نقارن الوضع حسب مؤشرات سعر المستهلك مع قيام المستهلكين باستبدال السلع غالية الثمن وشراء سلع رخيصة نسبياً بدلاً منها. مثلاً، التوزين في م س م يتغاضى عن حقيقة أن كمية البنزين التي اشتراها المستهلكون إنخفضت بعد الإرتفاع الحاد في سعر البنزين في أوائل السبعينات، إضافة إلى ذلك، مؤشر اسعار لا يأخذ في اعتباره الانخفاض الهائل في أسعار الحاسوبات الشخصية، لأن قلة من الناس كانت تشتري الحاسوبات في أوائل الثمانينات عند وضع موازين المؤشر، ويمكن للمرء أن يغير سنة الأساس، أو يستنبط وسائل توزين مدروسة أكثر، إلا أنه لا توجد طريقة لحل «مشكلة الرقم الدليلي» بشكل كامل.

صعوبة أخرى قد تنشأ لأن مؤشر اسعار المستهلك لا يحيط بشكل دقيق بالتغييرات في نوعية السلع والخدمات. مثال ذلك، لا يجرى تصحيح م س م ليتماشى مع تحسين النوعية مثل تحسين الصوت في أجهزة الستيريو، أو جعل السفر جواً أكثر أماناً، أو انتاج ساعات أكثر دقة، وتشير الدراسات إلى حقيقة أنه لو دمج التغيير في النوعية بشكل مناسب في مؤشرات الأسعار، لكانت



الشكل ٣٠ - ٣. الأسعار في الولايات المتحدة منذ الحرب الاهلية.
كانت الأسعار ترتفع بعد كل حرب حتى الحرب العالمية الثانية، ثم تنخفض بعدها لكن التوجه استمر في الصعود منذ العام ١٩٤٠، سواء في امريكا أو في الخارج. التغيير الوحيد اليوم هو في معدل التضخم، وليس في حقيقة التضخم.
المصدر: وزارة العمل الامريكية، مكتب احصاءات العمل.)

سرعة ارتفاع م س م أقل مما هي عليه في السنوات الاخيرة. وتؤثر هذه المشكلة بشكل خاص على الرعاية الطبية، حيث ارتفعت الأسعار بحدّة خلال الثمانينات؛ علاوة على أنه ليس لدينا مقياس ملائم لجودة الرعاية الطبية، ويتجاهل مؤشر اسعار المستهلك كلية إدخال منتجات جديدة، مثل المنتجات الصيدلانية التي تحل محل العمليات الجراحية المكلفة.

التاريخ الطويل للتضخم

التضخم قديم قدم اقتصاديات السوق. الشكل ٣٠ - ٢ يرسم تاريخ الأسعار في انجلترا منذ القرن الثالث عشر. وخلال هذه المسيرة الطويلة ارتفعت الأسعار بشكل عام، كما هو واضح من الخط الخاص بالأسعار. لكن تفحص الخط الآخر، الذي يعين مسار «الأجور الحقيقية» (معدل الأجر مقسوماً على اسعار الاستهلاك). فقد تذبذبت الأجور الحقيقية حتى الثورة الصناعية. وبمقارنة الخطين نرى أن التضخم لا يرافقه بالضرورة تراجع في الدخل الحقيقي. ويمكنك أن ترى أيضاً أن الأجور الحقيقية قد تصاعدت باطراد منذ بداية القرن التاسع عشر تقريباً، وارتفعت بمقدار يزيد عن عشرة أضعاف.

يركز الشكل ٣٠ - ٣ على سلوك أسعار الاستهلاك في الولايات المتحدة منذ الحرب الأهلية، وبدا النمط يتخذ شكلاً منتظماً منذ العام ١٩٤٥: الأسعار تحلق عالياً في زمن الحرب، ثم تعاود الهبوط خلال التباطؤ الاقتصادي الذي يتبعها. لكن هذا النمط تغير بشكل كبير بعد الحرب العالمية الثانية. فالأسعار والأجور اتبعت مساراً صاعداً واحداً. فارتفعت بسرعة خلال فترات التوسع الاقتصادي، وفي فترات الركود الاقتصادي لا تنخفض بل ترتفع بسرعة أقل. بكلمة أخرى، الأسعار والأجور لم يعد لديها مرونة للهبوط.

ثلاثة أنواع من التضخم

كما الأمراض، يبدي التضخم ثلاث مستويات من الشدة. ومن المفيد تصنيفها إلى ثلاث فئات: تضخم معتدل، وتضخم سريع، وتضخم جامح.

التضخم المعتدل. يتسم التضخم المعتدل بأسعار ترتفع ببطء وبشكل يمكن توقعه. ويمكن تعريفه بأنه معدل تضخم سنوي ذو خانة واحدة. حين تكون الأسعار مستقرة نسبياً يثق الناس بالنقود، ويكونون على استعداد للاحتفاظ بالنقود لأن قيمتها بعد شهر أو سنة ستبقى مثل قيمتها اليوم. ويكون الناس على استعداد للارتباط بعقود نقدية طويلة المدى لأنهم على ثقة من أن الأسعار وتكاليف السلع التي يشترونها أو يبيعونها لن تبتعد كثيراً عن وضعها الحالي.

التضخم السريع. يصنف التضخم المكون من خانتين او ثلاث خانات، أي ٢٠ أو ١٠٠، أو ٢٠٠ بالمئة على أنه «تضخم سريع» (galloping inflation). في أسفل قائمة هذا الطيف من التضخم نجد، أحياناً، بعض الدول الصناعية المتقدمة مثل ايطاليا. - وكان لدى العديد من دول امريكا اللاتينية مثل الارجنتين والبرازيل - معدلات تضخم تراوحت ما بين ٥٠ إلى ٧٠٠ بالمئة خلال عقدي السبعينات والثمانينات.

وحين يستفحل التضخم السريع تحدث انحرافات اقتصادية

خطيرة. وبشكل عام يتم تنظيم العقود وفق مؤشر أسعار خاص أو ربطها بعملة أجنبية مستقرة، مثل الدولار. وفي مثل هذه الأحوال، تفقد النقود قيمتها بسرعة، لذلك لا يحتفظ الناس إلا بالحد الأدنى من النقود اللازمة للتعاملات اليومية. الأسواق المالية تذوي وتموت بسبب فرار رؤوس الأموال إلى الخارج. ويبدأ الناس في تخزين السلع، وشراء المساكن، ولا يقرضون المال بأسعار فائدة متدنية على الاطلاق. المفاجأة أن الاقتصادات التي تصاب بالتضخم السريع تتمكن من البقاء، ويتمكن بعضها من الازدهار ايضاً، رغم أن نظام الأسعار يتصرف بشكل سيء.

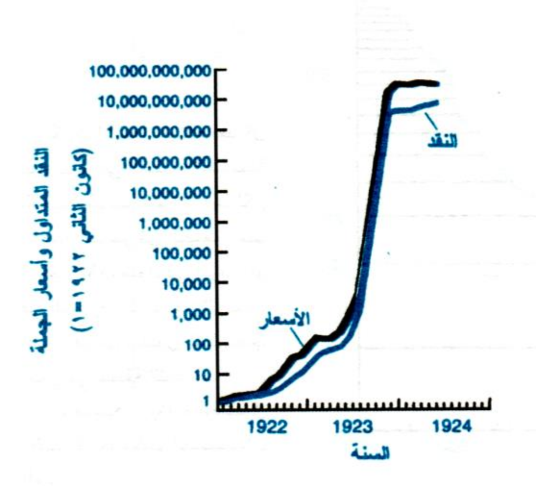
التضخم الجامح. في حين يبدو أن في وسع الاقتصاد البقاء في ظل التضخم السريع، فثمة نوع ثالث مميت يعتصر الاقتصاد حين يضربه سرطان التضخم الجامح. ولا يمكن قول كلمة واحدة جيدة في حق اقتصاد السوق حين ترتفع الأسعار بمقدار مليون أو حتى تريليون بالمئة سنوياً.

التضخم الجامح مهم بشكل خاص لدارسي التضخم لأنه يبرز الآثار المدمرة للتضخم خذ مثلاً هذا الوصف للتضخم الجامح الذي أصاب الكونفدرالية (الامريكية) خلال الحرب الأهلية:

> اعتدنا أن نذهب إلى المتاجر والنقود في جيوبنا، ونعود ونحن نحمل الطعام في سلاتنا. الآن نذهب إلى المتاجر والنقود في سلاتنا ونعود والطعام في جيوبنا. كل شيء شحيح ما عدا النقود! الأسعار عشوائية والإنتاج غير منظم. الوجبة التي كانت تكلف مقدار تكلفة تذكرة الأوبرا، أصبحت أغلى بمقدار ٢٠ ضعفاً. الجميع أصبحوا يخزنون «الأشياء» ويحاولون التخلص من أوراق النقد «السيئة»، التي تدفع العملة المعدنية «الجيدة» للخروج من التداول. والنتيجة عودة جزئية لنظام المقايضة المتعب.

الحالة التي جرى توثيقها بدقة وبشكل شامل للتضخم الجامح دارت وقائعها في جمهورية المانيا الفايمرية في أوائل العشرينات. ويبين الشكل ٣٠ - ٤ كيف أطلقت الحكومة العنان لمطابع النقود ودفعت بالأسعار والنقود المتداولة إلى مستويات فلكية. فخلال الفترة من كانون الثاني ١٩٢٢ إلى تشرين الثاني ١٩٢٣ ارتفع مؤشر السعر من ١ الى ١٠،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠. أي أنه لو كان لدى شخص ما قيمته ٣٠٠ مليون دولار من السندات المالية الألمانية في بداية العام ١٩٢٢، فإن هذا المبلغ ما كان يكفي لشراء قطعة صغيرة من الحلوى بعد سنتين.

وجدت الدراسات عدداً من الملامح المشتركة في حالات التضخم الجامحة. أولاً، يهبط الطلب الحقيقي على النقود (الذي يقاس بكمية النقود المتداولة مقسومة على مستوى السعر) بشكل حاد للغاية. عند نهاية التضخم الجامح الالماني كان الطلب الحقيقي واحد على ثلاثين من مستواه قبل عامين. ويستعجل الناس التخلص مما في أيديهم من نقود وكأنها حبات بطاطا ساخنة يريدون التخلص منها قبل أن يحترقوا بخسارة قيمتها.



الشكل ٣٠ - ٤. النقد والتضخم الجامح في ألمانيا، ١٩٢٢ - ١٩٢٤

في أوائل العشرينات كانت جمهورية الماني الفايمرية الفتية تكافح لتتمكن من دفع التعويضات القاسية التي فرضت عليها وإرضاء المقرضين. ولم يكن في وسعها الاقتراض أو جمع ما يكفي من الضرائب لتغطية نفقات الحكومة، لذلك لجأت إلى المطابع. فارتفعت كمية النقود المتداولة بشكل فلكي من أوائل العام ١٩٢٢ إلى كانون الأول ١٩٢٣، وتصاعدت الأسعار مع محاولات الناس المسعورة للتخلص مما في أيديهم من نقد قبل أن يخسر كل قيمته. فإذا كنت تحتفظ ببليون مارك في كانون الثاني ١٩٢٢، فما الذي سيبقى من ثروتك عند نهاية هذا التضخم الجامح ؟.

ثانياً، تصبح الأسعار غير مستقرة على الإطلاق. في الأحوال العادية يتحرك الأجر الحقيقي للشخص بمقدار واحد بالمئة أو أقل بين شهر وآخر. أما خلال العام ١٩٢٣، كانت الأجور الحقيقية الالمانية تتغير بمعدل مقداره الثلث (صعوداً أو هبوطاً) في كل شهر. وكان هذا التغيير الكبير في الأسعار النسبية والأجور الحقيقية - وفي عدم الإنصاف والإنحرافات التي تسببها هذه التقلبات - يلقي بعبء كبير على العمال وقطاعات الأعمال، ويبرز أحد التكاليف الباهظة للتضخم.

وربما كان أعمق تأثير للتضخم الجامح هو تأثيره على توزيع الثروة. ويلخص لنا عالم الاقتصاد البريطاني ليونيل روبنز هذا التأثير:

> تخفيض قيمة المارك .... دمر ثروات أصلب عناصر المجتمع الالماني، وترك خلفه عدم توازن اقتصادي ومعنوي. وهيأ الارض للكوارث التي تلت. فهتلر هو الطفل الذي رعاه التضخم.

في الفترة الأخيرة، عانت الدول التي انبثقت عن تفكك الامبراطورية السوفياتية من التضخم الجامح.

التأثيرات الاقتصادية للتضخم

يتفق مديرو البنوك المركزية على ضرورة احتواء التضخم. وغالباً ما تجد استطلاعات الرأي العام أن التضخم هو العدو الاقتصادي رقم ١. فما هو الخطير والمكلف جداً في التضخم؟ لقد أشرنا إلى أنه في فترات التضخم لا تتحرك الأجور والأسعار وفق المعدل ذاته؛ أي أن تغييرات في «الأسعار النسبية» تقع. ونتيجة لاختلاف الأسعار النسبية، يحدث تأثيران محددان للتضخم وهما:

- إعادة توزيع الدخل والثروة بين مختلف المجموعات.
- إنحرافات في الأسعار النسبية والمخرجات من مختلف السلع، أو في المخرجات والعمالة للاقتصاد كله في بعض الأحيان.

التأثيرات على الدخل وتوزيع الثروة

ينشأ التأثير التوزيعي الرئيسي للتضخم من الاختلاف في أنواع الموجودات والمطلوبات التي للناس أو المترتبة عليهم [٢]. حين يدين الناس بمال لأخرين، فإن ارتفاعاً حاداً في الأسعار يكون بمثابة كسب غير متوقع لهم. إفرض أنك اقترضت مبلغ ١٠٠ الف دولار لشراء منزل وكان سعر الفائدة السنوي الثابت مع دفعات الرهن العقاري هو ١٠ الاف دولار. فجأة، يحدث تضخم كبير يضاعف جميع الأجور والمداخيل. ودفعات الرهن العقاري الرسمية المفروضة عليك مازالت ١٠ آلاف دولار سنوياً، لكن تكلفتهاالحقيقية انخفضت إلى النصف. ولن تحتاج إلا للعمل نصف المدة حتى تسدد كامل أقساط الرهن. فالتضخم الكبير زاد ثروتك عن طريق خفض القيمة الحقيقية للدين المفروض عليك إلى النصف. هذا الوضع شجع الناس على الإقتراض بكثافة لشراء المنازل أو المزارع في التضخم العالي خلال عقد السبعينات وأوائل الثمانينات. بعد ذلك، وحين تباطأ التضخم واشتد الركود الاقتصادي، صارت دفعات الرهن العقاري مرهقة للغاية، لدرجة أن ألوف الناس انتهى بهم الأمر في محكمة الإفلاس.

إن كنت مقرضاً ولديك موجودات على شكل رهونات، أو سندات طويلة الأجل، فإن وضعك مختلف هنا. لأن زيادة غير متوقعة في الأسعار ستجعلك أفقر، لأن قيمة الدولارات التي تدفع إليك تسديداً لما لك من دين أقل من قيمة الدولارات التي أقرضتها.

إذا استمر التضخم لفترة طويلة، يبدأ الناس في التحوط له، والأسواق في التكيف معه. فيبدأ السوق تدريجياً في اضافة نسبة معينة الى سعر الفائدة للتعويض عن التضخم. افرض أن الاقتصاد قد بدأ بسعر فائدة مقداره ٣ بالمئة وأسعار ثابتة. وما أن يتوقع الناس ارتفاعاً بنسبة ٩ بالمئة سنوياً في الأسعار، حتى تبدأ السندات والرهونات في دفع ١٢ بالمئة بدلاً من ٣ بالمئة. ويعكس سعر الفائدة الإسمي البالغ ١٢ بالمئة فائدة حقيقية مقدارها ٣ بالمئة زائد ٩ بالمئة فرق التضخم. ولا يكون هناك أية إعادة لتوزيع الدخل والثروة حين تتكيف أسعار الفائدة مع معدل التضخم الجديد.

لوحظ تكيف أسعار الفائدة مع التضخم المزمن في البرازيل، والتشيلي، ودول أخرى لها تاريخ طويل مع ارتفاع الأسعار. وخلال عقد الثمانينات رأينا فرقاً لقيمة التضخم يضاف إلى أسعار الفائدة في أوروبا وأمريكا. وحين انخفضت بحدّة في أوائل التسعينات انخفض أيضاً فرق قيمة التضخم [٣].

للتضخم تأثيرات أخرى كثيرة. فالحكومات تجد أن عبء ديونها يتقلص خلال التضخم. ومن يقترض نقوداً لاستثمارها في العقارات أو آبار النفط سوف يحقق أرباحاً كبيرة إذا حدث تضخم غير متوقع. وقد درج الناس على الاعتقاد أن الأسهم العامة هي دريئة جيدة ضد التضخم، لكن ثبت أن الاسهم تتحرك بشكل معاكس لحركة التضخم في السنوات الاخيرة. ومع تباطؤ التضخم في أوائل التسعينات ارتفعت أسعار الأسهم بحدّة في مختلف أنحاء العالم حين توقع المستثمرون أن البنوك المركزية ستبقي أسعار الفائدة منخفضة. لكن حين هدد التضخم بالتصاعد في العام ١٩٩٤ انخفضت أسعار الأسهم بحدّة.

وبسبب التغييرات المؤسساتية لم تعد بعض الأساطير القديمة قابلة للتطبيق. فقد درج القول أن الأرامل والايتام يتأذون بالتضخم، أما اليوم فإنهم يتلقون إعانات الضمان الاجتماعي ترتبط بالرقم القياسي للاسعار. وبالتالي فإنهم بعيدون عن التأثر بالتضخم، لأن التعويضات ترتفع بشكل تلقائي مع ارتفاع مؤشر اسعار المستهلك. أيضاً، الكثير من الديون (مثل الرهونات العقارية ذات السعر العائم) لها أسعار فائدة تتحرك صعوداً وهبوطاً حسب سعر فائدة السوق، وبالتالي، فإن حصول المدينين على منافع غير متوقعة أو تعرض الدائنين للخسارة بسبب التضخم بات أقل من السابق.

ثمة مجلدات من البحوث حول التأثيرات التوزيعية للتضخم. والحكمة التي خلصت إليها تلك الدراسات تشير إلى أن من الصعوبة بمكان التنبؤ بتلك التأثيرات، فالناس الذين يغطون مصاريفهم من دخل رأسمالي يميلون إلى الخسارة من التضخم، في حين أن من يعتاشون على أجورهم يكسبون. وبعكس الإنطباع السائد، تشير الاحصاءات إلى أن الأسر الفقيرة تكسب في الغالب من التضخم على حساب الأسر الميسورة.

---

(٢) العناصر المهمة للميزانية والتي شرحناها في الفصلين ٧ و ٢٦.

(٣) يبين الشكل ٢٦ – ٣ التحركات في أسعار الفائدة الأسمية والحقيقية في الولايات المتحدة في السنوات الأخيرة.

يحدث أعظم تأثير لإعادة توزيع الدخل بسبب التضخم، من خلال تأثيره على القيمة الحقيقية لثروات الناس. بشكل عام، حدوث تضخم غير متوقع يعيد توزيع الثروة من المدينين إلى الدائنين، ويساعد المقترضين ويصطاد المقرضين كما أن لهبوط غير متوقع في التضخم تأثير عكسي. لكن التضخم في الغالب يهز الدخل والأصول بعنف، ويعيد توزيع الدخل عشوائياً بين السكان دون أن يكون له تأثير شديد على فئة بعينها.

التأثيرات على الكفاءة الاقتصادية

علاوة على تأثيرات التضخم على إعادة توزيع الدخل، فإنه يؤثر على الاقتصاد الحقيقي في مجالين محددين: على المخرجات الإجمالية، وعلى الكفاءة الاقتصادية. ودعونا نبدأ بتأثيراته على الكفاءة:

التضخم يضعف الكفاءة الاقتصادية لأنه يحرّف مؤشرات الأسعار. إذا ارتفع سعر السوق لسلعة معينة في اقتصاد ذي تضخم منخفض، فإن البائعين والمشترين يعلمون أنه كان هناك تغيير فعلي في شروط عرض و/أو طلب تلك السلعة، ويستطيعون الرد على ذلك بشكل مناسب. مثال ذلك، إذا رفعت المتاجر المجاورة أسعار اللحوم الحمراء لديها بمقدار ٥٠ بالمئة، فإن المستهلكين الواعين يعرفون أن الوقت قد حان للتحول إلى استهلاك لحم الدجاج، وبالمثل، إذا انخفضت أسعار الحاسوبات بنسبة ٩٠ بالمئة، فقد تقرر أن الوقت قد حان لاستبدال جهازك القديم.

بالمقابل، من الصعوبة بمكان التمييز بين التغيرات في الأسعار النسبية وبين التغيرات في المستوى الإجمالي للأسعار في اقتصاد ذي تضخم عالٍ. فإذا كان التضخم يتصاعد بمعدل ٢٠ أو ٣٠ بالمئة شهرياً، مما يدفع المتاجر إلى تغيير قائمة أسعارها باستمرار، فيضيع التغيير في الأسعار وسط الفوضى.

كما يؤثر التضخم سلباً على استخدام النقود. فالعملة هي نقود سعر فائدتها الاسمي يساوي صفراً. فإذا ارتفع التضخم من صفر إلى ١٠ بالمئة سنوياً، فإن سعر الفائدة الحقيقي على العملة يهبط من صفر إلى ناقص ١٠ بالمئة. وليس هناك من طريقة تمكن البنوك المركزية أو الحكومات من تصحيح هذا الإنحراف.

فما هو تأثير ذلك؟ بينت الدراسات أنه حين يرتفع التضخم، يستخدم الناس مصادرهم المادية لمنع تخفيض قيمة ما في حوزتهم من نقود. فيزداد ترددهم على البنوك – ويستهلكون «نعل أحذيتهم» ووقتهم الثمين في الذهاب إلى البنوك. وتضع الشركات المساهمة خططاً مدروسة لإدارة ما لديها من سيولة نقدية. وبالتالي، تستهلك مصادرها المادية لمواجهة التغيير في المقياس النقدي، بدلاً من أن تساهم في زيادة الاستهلاك أو الاستثمار.

ومن المحتمل أن يكون تأثير التضخم على الضرائب أكبر. ففي ظل نظام ضريبي يدفع الناس فيه ضرائب أعلى إذا ما ارتفع دخلهم الاسمي، يرفع التضخم بشكل تلقائي متوسط معدلات الضريبية. مما يمكن الحكومة من جباية المزيد من الضرائب دون ما حاجة لسن قوانين جديدة [٤]. وقد دفع نظام «فرض الضريبة من دون تشريعات» دولاً عديدة إلى فهرسة قوانينها الضريبية لمنع الزيادات الضريبية الناجمة عن التضخم. وقد تمت فهرسة أجزاء من القانون الضريبي للولايات المتحدة خلال عقد الثمانينات.

لكن فهرسة فئات الضريبة وحدها لن تخلص النظام الضريبي من تأثيرات التضخم، لأن التضخم يحرّف مقياس الدخل. مثال ذلك، إذا كنت تكسب فائدة مقدارها ٦ بالمئة على مدخراتك في العام ١٩٩٤، فإن نصف هذا العائد هو ببساطة تعويض عما فقدته أموالك من قوتها الشرائية نتيجة معدل تضخم سنوي مقداره ٣ بالمئة. ومع ذلك، فإن القانون الضريبي لا يميز بين العائد الحقيقي، والفائدة التي هي تعويض عن التضخم. وهناك الكثير من مثل هذه التحريفات على الدخل والضريبة في القانون الضريبي الحالي.

لكن تلك ليست التكاليف الوحيدة التي يفرضها التضخم – فالتضخم يتسبب في تشويه الاقتصاد كله. ويشير بعض علماء الاقتصاد إلى «قائمة تكاليف» للتضخم. والفكرة هي أنه حين تتغير الأسعار، فإن المؤسسات ستنفق موارد مادية كي تتكيف مع الأسعار، مثال ذلك، المطاعم ستعيد طباعة قوائم أسعار وجباتها، والشركات التي تبيع حسب نظام الطلب بواسطة البريد ستعيد طباعة كتالوجاتها، وشركات التاكسي ستعيد ضبط عدادات سياراتها، وتضبط المدن الأسعار على عدادات مواقف السيارات، والمتاجر ستبدل رُقع أسعار بضائعها. في بعض الأحيان تكون الأسعار غير ملموسة، مثل جمع الشركاء أو من لهم علاقة لتحديد الأسعار الجديدة.

أضف إلى ذلك، أن الحكومات غالباً ما تترك القيمة الحقيقية لبرامجها تتآكل مع ارتفاع الأسعار. فقد أظهرت دراسة حديثة أن دفعات الرفاه الاجتماعي، التي تقدمها الحكومة للفقراء تنخفض قيمتها الحقيقية حين تقرر الحكومة عدم رفع ميزانيتها بما يتماشى مع ارتفاع تكاليف المعيشة. الصناعات الخاضعة لقيود تنظيمية تجد في بعض الأحيان أن طلبها لزيادة الأسعار قد رفض أو خفض خلال فترات التضخم. الكثير من خطط التقاعد التي تتبعها الشركات، تعطي علاوات ثابتة من الناحية الاسمية، وبالتالي، فإن القيمة الحقيقية لتلك العلاوات، تنخفض في فترات

(٤) ويعرف هذا ايضاً بإسم «زحف الفئة» (bracket creep) حيث أن دافعي الضرائب يُدفعون إلى فئة أعلى رغم أن دخلهم الحقيقي لم يتغير.

التضخم. وهذه مجموعة من ضمن أمثلة كثيرة حو ل الطريقة التي يمكن للتضخم أن يؤثر فيها على مداخيل الناس بطرق غير متوقعة.

***مثال: التضخم والحدّ الأدنى الحقيقي للأجور.** كما يحت الماء الحجر الذي يتساقط عليه باستمرار، فإن القوة الشرائية للدولار ثابت القيمة قد تتآكل أيضاً. وهذا بالضبط هو ما حدث في عقد الثمانينات للحدّ الأدنى من الأجر الذي كان يكسبه الملايين من العاملين في مجال تقديم الوجبات السريعة، والكتبة في محلات البيع بالتجزئة، وعمال التنظيفات في المكاتب، ومشغلي ألعاب التسلية. فخلال الفترة من ١٩٨١ إلى ١٩٨٩، حُدّد الحدّ الأدنى بمقدار ٣.٣٥ دولاراً، رغم أن مستوى الأسعار الكلي واصل الارتفاع. ونتيجة لذلك، عدّل التضخم الحدّ الادنى للأجور وخفضه عملياً بمقدار ٢٥ بالمئة خلال تلك الفترة. ومنذ ذلك الحين، جرى رفع الحدّ الأدنى للأجور، لكن ليس بمقدار يوازي الإرتفاع في الأسعار. في العام ١٩٩٣، كان الحدّ الأدنى للأجور ٤.٢٥ دولاراً، والذي يبقى أدنى بمقدار ٢٠ بالمئة عن الأجر في العام ١٩٨١ بعد احتساب نسبة التضخم، ويقول بعض علماء الاقتصاد أن عدم قدرة الحدّ الأدنى للأجور على مجاراة التضخم هو أحد الأسباب المهمة في أن أجور العمال متدني المهارة لم تحقق تقدماً خلال العقد الماضي.*

التضخم المتوقع مقابل التضخم غير المتوقع

ثمة فارق مهم عند تحليل التضخم بين ما إذا كانت الزيادة في الأسعار متوقعة أم غير متوقعة. افرض أن جميع الأسعار ترتفع بمعدل ٦ بالمئة سنوياً، وأن الجميع يتوقعون استمرار هذا التوجه. فهل هناك سبب يحمل الناس على الاندهاش لحدوث التضخم؟ وهل ثمة فرق إن كان معدل التضخم الفعلي والمتوقع هو ٤ أو ٦ أو ٨ بالمئة سنوياً؟ يعتقد علماء الاقتصاد، بشكل عام، أن تضخماً متوقعاً بمعدل متواضع لن يكون له تأثير كبير على الكفاءة الاقتصادية، أو على توزيع الدخل والثروة. فالأسعار لن تكون أكثر من مقياس يعدل الناس سلوكهم بموجبه.

لكن الواقع هو أن التضخم يكون غير متوقع عادة. مثال ذلك، اعتاد الشعب الروسي على استقرار الأسعار طيلة عقود عديدة، وحين تحررت الأسعار عام ١٩٩٢، لم يتوقع أحد، حتى ولا علماء الاقتصاد المحترفون، أن ترتفع الأسعار بمقدار ٢٠٠ ضعف خلال العامين التاليين. الناس الذين لم يسعفهم الحظ واحتفظوا بثرواتهم على شكل روبلات (سواء كنقود في جيوبهم أو حسابات توفير) رأوا موجوداتهم تصبح عديمة القيمة في غضون أشهر قليلة.

في الدول الأكثر استقراراً مثل الولايات المتحدة، يكون تأثير التضخم غير المتوقع أقل حدّة، لكن تنطبق عليه القواعد العامة ذاتها. فقفزة غير متوقعة في الأسعار سينجم عنها إفقار البعض وإثراء البعض. فما هي تكلفة إعادة التوزيع هذه؟ ربما أن كلمة «تكلفة» لا تصف المشكلة بشكل دقيق. لأن التأثيرات قد تكون اجتماعية أكثر مما هي اقتصادية. فانتشار وباء السرقة، قد لا يخفض الناتج المحلي الإجمالي، لكنه سيسبب الكثير من الإحباطات. وبالمثل، فإن إعادة توزيع الثروة بشكل عشوائي عن طريق التضخم، يشبه دفع الناس إلى لعب لعبة يانصيب يفضلون تجنبها.

تأثيرات اقتصادية كلية

إضافة إلى تأثيرات التضخم على قضايا الاقتصاد الجزئي وتوزيع الثروة، هل له تأثير على مجمل النشاط الاقتصادي؟ هذا السؤال تناولنا شرحه بالتفصيل في القسم «ب» من هذا الفصل، لذلك سنكتفي بإبراز النقاط الرئيسية هنا. حتى عقد السبعينات، كان التضخم العالي يسير جنباً إلى جنب مع العمالة والمخرجات المرتفعة. وكان ارتفاع التضخم يحدث حين تكون الاستثمارات نشطة والوظائف وفيرة، وكانت فترات الإنخفاض غير المتوقع في التضخم - مثل عقد الثلاثينات، والأعوام ١٩٥٤، ١٩٥٨، ١٩٨٢، ١٩٩١ - فترات بطالة عالية للأيدي العاملة ولراس المال.

لكن دراسة أدق للسجلات التاريخية كشفت حقيقة مهمة، وهي أن الترافق الإيجابي بين المخرجات والتضخم هو مجرد علاقة مؤقتة. فعلى المدى الأطول، لا يبدو أن هناك علاقة مستمرة بين معدل التضخم لدولة ما ومستوى المخرجات أو التنمية أو العمالة لديها.

على أية حال، مهما كان تأثير التضخم على المدى الطويل أو القصير على المخرجات والكفاءة، فلا شك في ردة فعل الاحتياطي الفدرالي حين يهدد التضخم الاقتصاد، الذي لا بد أن يتخذ خطوات لخفض التضخم - عن طريق خفض العملة المتداولة، ورفع أسعار الفائدة، وبالتالي كبح نمو المخرجات الحقيقية، وزيادة البطالة. وتكون النتيجة، على الدوام تقريباً، فترة مؤلمة من الهبوط الاقتصادي، حيث يتعرض العمال للتسريح المؤقت، أو تقليص ساعات عملهم، وضعف احتمالات الحصول على وظيفة. الحقيقة أن قرار البنوك المركزية باحتواء التضخم كان السبب الرئيسي في الركود الاقتصادي العميق في أمريكا الشمالية، والذي جاء على إثر زيادة سعر النفط في العام ١٩٧٩، علاوة على الهبوط الحاد الذي لازم أوروبا الغربية في النصف الأول من عقد التسعينات.

لذلك، ومهما كانت النتيجة التي سيخلص اليها علماء الاقتصاد حو ل قائمة التكاليف أو غير ذلك من تكاليف التضخم على المستوى الجزئي للاقتصاد، فإن ردة فعل صناع السياسة لابد أن تحتسب كواحدة من تكاليف التضخم. وإن ردة الفعل تلك كان هدفها بشكل عام عدم احتواء التضخم عن طريق رفع البطالة وخفض نمو الناتج المحلي الإجمالي. وكما يبين القسم «ج» من هذا الفصل فإن قيمة المخرجات وحجم الوظائف التي تضيع بهدف كبح التضخم تكون كبيرة جداً.

ما هو المعدل المثالي للتضخم؟

معظم الدول تسعي لتحقيق تنمية اقتصادية سريعة، وعمالة كاملة، واستقرار للأسعار. لكن ما هو المقصود بالضبط «باستقرار الأسعار»؟ ما هو التوجه المرغوب فيه للأسعار على المدى الطويل.

يشير معظم علماء الاقتصاد الكلي إلى مزايا التضخم المستقر أو المنخفض نسبياً. مثلاً، كان التضخم في سعر المستهلك في الولايات المتحدة خلال الفترة من ١٩٩١ إلى ١٩٩٣ مستقراً عند مستوى ٣ بالمئة سنوياً. ويجادل بعضهم بضرورة تحقيق أسعار مستقرة بشكل مطلق، تهدف لأن يكون مقدار التضخم في الاسعار مساوياً صفر بالمئة سنوياً. ويشير روبرت هول - عالم الاقتصاد في جامعة ستانفورد وحاكم الاحتياطي الفدرالي دبليو. لي هوسكنز - إلى أهمية أن يكون لدينا مستوى يمكن التنبؤ به مستقبلاً للأسعار حين يتخذ الناس قراراتهم الاستثمارية.

قد يكون هدف تحقيق تضخم مقداره صفر معقولاً في اقتصاد مثالي. إلا أن التاريخ والتحليلات الاقتصادية توحي لنا أننا لا نعيش ضمن نظام لا احتكاك فيه. وليس ثمة حقبة في حياة أي نظام رأسمالي حديث ذي اقتصاد مختلط كانت فيها الأسعار مستقرة بالمعنى الحرفي للكلمة. أحد الاحتكاكات المهمة هي مقاومة العمال للتخفيض «الاسمي» للأجور، والذي قد يكون ضرورياً إذا أردنا لمستوى الأسعار أن يكون مستقراً بشكل مطلق. الواقع أنه، وبسبب صعوبة قياس الأسعار بدقة، فإن ما نقيسه على أنه سعر مستقر قد يكون في الواقع سعراً هابطاً.

قد لا يتفق علماء الاقتصاد على الطريقة الدقيقة لاستهداف التضخم، إلا أن معظمهم متفقون على أن مستوى أسعار مستقر ويمكن توقعه، أو مستوى أسعار يرتفع بتؤدة، يُعطي أفضل مناخ للتنمية الاقتصادية الصحية.

يمكننا تلخيص بحثنا على النحو التالي:

يشير تمحيص دقيق للأدلة إن تضخماً معتدلاً مثل ذاك الذي نراه اليوم في الولايات المتحدة ليس له سوى تاثير متواضع على الإنتاجية والمخرجات الحقيقية، ومن الصعب إيجاد دراسات تشير إلى تاثيرات تزيد عن بضعة بلايين من الدولارات ضمن اقتصاد حجمه ٦ تريليون دولار. وحتى خلال التضخم الجامح الألماني، هبطت المخرجات والعمالة لأقل مما حدث في امريكا خلال الكساد العظيم. من جهة أخرى، فإن عواقب حدوث تضخم مفاجيء يؤدي إلى تشوهات أو تغيرات في الدخل والثروة ستكون، دون شك، قاسية ومزعجة للكثيرين، لا تختلف عن تجربة تعرض المرء للسرقة. أخيراً، رغم أن تكاليف التضخم تبدو متواضعة، فإن مديري البنوك المركزية لن يتسامحوا مع تضخم عالٍ لفترة طويلة؛ فسوف يتخذون خطوات لكبح التضخم عن طريق إبطاء نمو المخرجات وزيادة البطالة.

ب النظرية الحديثة في التضخم

هل يمكن لاقتصاديات السوق أن تتمتع ببركات العمالة الكاملة واستقرار الأسعار في الوقت نفسه؟ ألا توجد طريقة للسيطرة على التضخم غير إبطاء النشاط الاقتصادي الذي يبقي البطالة عالية بقدر غير مرغوب فيه؟ وإذا كانت احوال الركود أمراً باهظ الثمن ندفعه للسيطرة على الاقتصاد، فهل نحتاج إلى «سياسات للدخل» يمكنها أن تخفض التضخم دون رفع البطالة؟

أسئلة، أسئلة، والمزيد من الأسئلة. ومع ذلك، فإن الإجابة عليها أمر حيوي لصحة الاقتصادات المختلطة الحديثة. ورغم عدم التمكن من التوصل إلى نتيجة مؤكدة، فسوف نشرح «المعضلة القاسية» للاختيار ما بين التضخم والبطالة، ونستطلع الاقتراحات الهادفة إلى جعل هذه المعضلة أقل إيلاماً.

الأسعار ضمن إطار العرض الإجمالي والطلب الإجمالي

ليس للتضخم مصدر واحد. فالتضخمات مثل الأمراض تحدث لإسباب عدة. بعض التضخمات تحدث من جانب العرض، وبعضها من جانب الطلب. لكن ثمة حقيقة رئيسية واحدة للتضخمات الحديثة، وهي أنها تطور زخماً داخلياً ويصبح من الصعب وقفها حين تبدأ.

عطالة التضخم

للتضخم في الاقتصاديات الصناعية الحديثة «عطالة» عالية. أي أنه يتواصل بالمعدل ذاته إلى أن تجعله الاحداث الاقتصادية

يتغير، ويمكننا أن نقارن عطالة التضخم بكلب كسول هرم. فإن لم تهزه رفسة من قدم، أو يجذبه وجود قطة، فسوف يبقى على حاله. وإذا ما أُزعج فقد يطارد القطة، لكنه بعد ذلك سيستلقي في بقعة جديدة ويبقى فيها إلى أن تحركه هزة جديدة.

في بداية عقد التسعينات ارتفعت الأسعار في الولايات المتحدة باطراد وبمعدل ٣ بالمئة سنوياً، وبات الناس يتوقعون هذا المعدل من التضخم. معدل التضخم المتوقع هذا أُدمج في مؤسسات الاقتصاد. اتفاقيات الأجور بين العمال والإدارات صممت بحيث تأخذ بعين الاعتبار تضخماً مقداره ٣ بالمئة، الخطط المالية والنقدية للحكومة إفترضت حدوث تضخم معدله ٣ بالمئة. الناتج المحلي الاجمالي الإسمي يمكن أن ينمو بمقدار ٦ بالمئة (٣ بالمئة نمو في المخرجات و ٣ بالمئة تضخم) دون أية مفاجآت كبيرة. خلال هذه الفترة كان «معدل عطالة التضخم» ٣ بالمئة سنوياً. ثمة أسماء أخرى لهذا المفهوم، مثل معدل التضخم الجوهري، أو معدل التضخم الضمني، أو معدل التضخم المتوقع.

معدل التضخم الذي يمكن توقعه ويدمج في العقود والترتيبات غير الرسمية يدعى معدل عطالة التضخم (inertial rate of inflation)

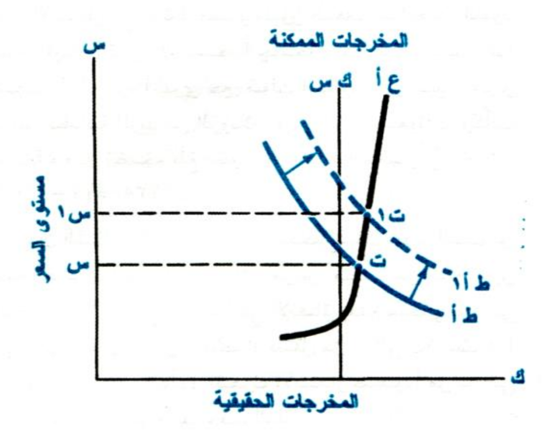
عطالة التضخم يمكن أن تستمر لفترات طويلة – بقدر ما يتوقع الناس بقاء معدل التضخم على حالة. وفي هذه الحالة يدمج التضخم في النظام. ويمثل التضخم المدمج بالكامل في النظام توازناً «محايداً»، أي توازناً يمكنه أن يحافظ على معدل معين لفترة غير محدودة من الزمن.

لكن التاريخ يبين أن التضخم لا يبقى على حاله لفترة طويلة فالصدمات المتوالية من التغييرات في الطلب الإجمالي، والتغييرات الحادة في سعر النفط، والمواسم الزراعية الشحيحة، وتحركات سعر الصرف الأجنبي، والتغير في الانتاجية، وأحداث اقتصادية أخرى لا حصر لها قد تحرك معدل العطالة ارتفاعاً أو انخفاضاً. والأنواع الرئيسية من الهزات المؤثرة على معدل العطالة هي جذب الطلب، أو ازدياد التكلفة. باختصار:

في وقت محدد، يكون للتضخم معدلاً متواصلاً تتكيف وفقه توقعات الناس. ويميل معدل عطالة التضخم المدمج هذا إلى الاستمرار، إلى أن تحمله صدمة ما على التحرك صعوداً أو هبوطاً.

التضخم بسبب جذب الطلب

من الصدمات الرئيسية التي يتعرض لها التضخم التغير في الطلب الإجمالي. رأينا في الفصول السابقة أن التغيرات في الإستثمار، والإنفاق الحكومي، أو صافي الصادرات يمكن أن تغير الطلب الإجمالي وتدفع المخرجات إلى ما هو أبعد من إمكانياتها،



الشكل ٣٠-٥. يحدث التضخم بسبب الطلب حين يطارد الكثير جداً من الإنفاق القليل جداً من السلع.

حين يكون مستوى المخرجات عالياً، يزداد الطلب الإجمالي، ويتنافس الإنفاق المتزايد على كمية محدودة من السلع. ومع وجود منحنى ع أ شديد الانحدار، فإن الكثير من الإنفاق الإجمالي ينتهي إلى أسعار أعلى. وترتفع الأسعار من س إلى س ١. وهذا هو التضخم بسبب جذب الطلب. فكيف يمكن تحليل التضخم بسبب ازدياد التكلفة ضمن هذا الإطار؟

ورأينا أيضاً كيف يمكن لبنك مركزي أن يؤثر في النشاط الاقتصادي. أياً كان السبب، يحدث **التضخم بسبب جذب الطلب** (demand - pull inflation) حين يرتفع الطلب الإجمالي بسرعة أكبر من الإمكانيات الإنتاجية للاقتصاد، فيجذب الأسعار إلى أعلى حتى يتوازن العرض الإجمالي مع الطلب. في الواقع، يتنافس الطلب النقدي على الكمية المحدودة المعروضة من السلع مما يؤدي إلى رفع الأسعار وحين يهبط معدل البطالة وتصبح الأيدي العاملة شحيحة ترتفع الأجور وتتسارع العملية التضخمية.

ثمة نظرية مؤثرة لجذب الطلب، هي النظرية النقدية (monetarism)، وتنص على أن العرض النقدي هو المحدد الأساسي للتضخم. والتبريرات التي يوردها هذا المنهج هي أن النمو في العرض النقدي يؤدي الى زيادة الطلب الإجمالي، الذي بدوره يرفع مستوى الأسعار. في هذا المثال، اتجاه السببية واضح للغاية. فهي تتحرك من عرض النقد عبر الطلب الإجمالي إلى التضخم. بالتالي، حين طبع البنك المركزي الألماني بلايين البلايين من الماركات الورقية خلال الفترة من ١٩٢٢ إلى ١٩٢٣ ونزلت هذه العملة إلى السوق بحثاً عن الطعام أو المسكن، فلا غرابة أن يرتفع

معدل الأسعار في ألمانيا بمقدار بليون ضعف، مما جعل النقود عديمة القيمة، وكان ذلك تضخماً جامحاً سببه جذب الطلب، هذا المشهد رأيناه مرة أخرى حين مولت الحكومة الروسية عجز الميزانية بطباعة المزيد من الروبلات في أوائل التسعينات. وكانت النتيجة معدل تضخم بلغ متوسطه ٢٥ بالمئة شهرياً [أو X١٠٠ (١٫٢٥^{١٢} – ١) = ١٣٣٥ بالمئة سنوياً].

يبين الشكل ٣٠ – ٥، عملية التضخم بسبب جذب الطلب من ناحية العرض والطلب الإجماليان. إفرض، مبتدءاً من نقطة توازن أولية في ت، أن هناك توسعاً في الإنفاق يدفع منحنى ط أ إلى أعلى وإلى اليمين. توازن الاقتصاد ينتقل من ت إلى ت١. عند هذا المستوى الأعلى من الطلب، تتحرك الأسعار صعوداً من س إلى س١. ويحدث تضخم بسبب جذب الطلب.

التضخم بسبب ازدياد التكلفة

فهم علماء الاقتصاد الكلاسيكيون مبادىء جذب الطلب واستخدموها لتفسير حركات السعر التاريخية. لكن خلال نصف القرن الماضي، تغيرت عملية التضخم حسبما أشرنا في مطالعتنا السريعة عن تاريخ التضخم في بداية هذا الفصل. الأسعار اليوم ترتحل في اتجاه واحد – ارتفاع في أوقات الركود الاقتصادي، وارتفاع أسرع في أوقات الإزدهار. وينطبق هذا على جميع اقتصادات السوق في العالم. ما يميز التضخم الحديث عن تشكيلة جذب الطلب البسيطة هو أن الأسعار والأجور تبدأ في الإرتفاع قبل الوصول إلى العمالة الكاملة. وهي ترتفع حتى حين يكون ٣٠ بالمئة من طاقة المصنع متوقفة و ١٠ بالمئة من القوى العاملة عاطلة عن العمل. وتعرف هذه الظاهرة بإسم التضخم «بسبب دفع التكاليف» أو بسبب «صدمة العرض».

التضخم الناجم عن ارتفاع التكاليف خلال فترات البطالة العالية أو هبوط استغلال الموارد يدعى التضخم بسبب دفع التكاليف (cost-push inflation).

لا نلحظ وجوداً للتضخم بسبب دفع التكاليف في المراحل الأولى من اقتصادات السوق. وظهر لأول مرة خلال ثلاثينات واربعينات القرن العشرين، وقاد إلى تغيير كبير في أنماط سلوك السعر بعد الحرب العالمية الثانية، كما هو مبين في الشكل ٣٠ – ٣.

في بحثهم عن تفسيرات للتضخم بسبب دفع التكاليف، غالباً ما يبدأ علماء الاقتصاد بالأجور، والتي من الواضح أنها تشكل جزءاً مهماً من تكاليف الأعمال. في العام ١٩٨٢، على سبيل المثال، حين وصل معدل البطالة إلى ١٠ بالمئة تقريباً، ارتفعت الأجور بمقدار ٥ بالمئة. وأشار بعض علماء الاقتصاد إلى النقابات بوصفها الجانب المسؤول عن ذلك، لأنها عملت على رفع الأجور النقدية رغم أن العديد من منتسبيها كانوا بلا عمل. لكن أجور العاملين غير النقابيين مالت إلى الارتفاع بسرعة حتى في فترات الركود الاقتصادي.

منذ عقد السبعينات، كانت الصدمات الناتجة عن دفع التكاليف غالباً ما تأتي من تغيرات حادة في أسعار النفط أو الغذاء ومن تقلبات سعر الصرف. وفي الأعوام ١٩٧٣ ، و١٩٧٨، و ١٩٩٠ لفترة وجيزة، كانت الدول منكبة على القضايا الاقتصادية الكلية حين حدث نقص حاد في أسواق النفط. أسعار النفط ارتفعت بحدة وارتفعت على إثرها تكاليف الإنتاج. لكن النتائج لم تكن متماثلة في الحالات الثلاث، إلا أنه في كل فترة حدث ارتفاع حاد في أسعار النفط تبع ذلك تضخم بسبب دفع التكاليف .

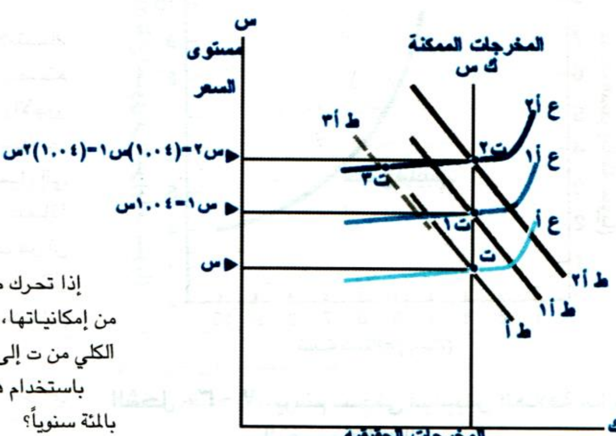
التوقعات وعطالة التضخم

قد تتساءل، لماذا يكون للتضخم هذه العطالة أو الزخم القوي؟ الجواب هو أن معظم الأسعار والأجور توضع وعين من يضعونها على الأوضاع الاقتصادية المستقبلية. فحين ترتفع الأسعار والأجور بسرعة ونتوقع أن تستمر في الارتفاع، يميل العمل وقطاعات الاعمال إلى أخذ معدل ارتفاع التضخم السريع في قراراتهم المتعلقة بالأسعار والأجور . وتميل التوقعات بحدوث تضخم عالٍ أو منخفض لأن تصبح نبوءات تحقق نفسها.

يمكننا استخدام مثال افتراضي لبيان دور التوقعات في عطالة التضخم، افرض أن «معامل براس المتحدة» – وهي شركة صناعات خفيفة غير مرتبطة بنقابات – كانت في العام ١٩٩٤ تدرس وضع قراراتها الخاصة بالأجور والرواتب للعام ١٩٩٥، وكانت مبيعاتها تنمو بشكل جيد، ولم تكن تتوقع حدوث صدمات كبيرة في العرض أو الطلب. رئيس الدائرة الاقتصادية في معامل براس أبلغ أن ليس هناك أية صدمات تضخمية أو انكماشية في المستقبل المنظور، وأن إدارة التوقعات الرئيسية تتوقع نمو الأجور بمقدار ٤ بالمئة في العام ١٩٩٥. أجرت شركة معامل براس استطلاعاً للشركات المحلية ووجدت أن معظم أصحاب العمل يخططون لمنح زيادة في التعويضات تتراوح ما بين ٣½ إلى ٤½ بالمئة خلال العام القادم. كل الظواهر تشير إلى زيادة في الأجور بنسبة ٤ بالمئة في العام ١٩٩٥ عن العام ١٩٩٤.

وبعد دراسة معامل براس لسوقها الداخلي قررت أن أجورها تتماشى مع سوق العمالة المحلي. ولأن المديرين في معامل براس لا يريدون التخلف عن مستوى الأجور الدارج، لذلك قرروا أن يجاروا الزيادة المحلية في الأجور. لذلك حُددت الزيادة في الأجور وفق الزيادة المتوقعة في السوق، أي بنسبة معدلها ٤ بالمئة للعام ١٩٩٥.

تحديد الرواتب والأجور وعيننا على الأوضاع الاقتصادية



الشكل ٣٠ - ٦. يحدث لولب تصاعدي للأسعار والأجور حين ينتقل العرض الاجمالي والطلب الاجمالي معاً إلى أعلى.

في هذا المثال، ترتفع تكاليف الإنتاج بمقدار ٤ بالمئة سنوياً. وبالتالي، يكون منحنى ع أ أعلى بنسبة ٤ بالمئة سنوياً لكل مستوى من مستويات المخرجات في العام التالي، و٤ بالمئة أخرى في العام الذي يليه، وهكذا.

إذا تحرك ط أ إلى أعلى وفق الخطوة ذاتها، فإن المخرجات ستبقى قريبة من إمكانياتها، وسترتفع الأسعار بنسبة ٤ بالمئة أيضاً. ومع تحرك التوازن الكلي من ت إلى ت١ إلى ت٢، سترتفع الأسعار باطراد بسبب عطالة التضخم.

باستخدام هذا الإطار هل يمكنك رسم معدل عطالة تضخم مقداره ٢ إلى ٨ بالمئة سنوياً؟

المتوقعة مستقبلاً يمكن تطبيقها عملياً على جميع أصحاب العمل. وينطبق التبرير ذاته على تسعير العديد من المنتجات - مثل رسوم الجامعات، وأسعار نماذج السيارات، وأسعار المكالمات الهاتفية البعيدة - التي لا يمكن تغييرها بسهولة بعد وضعها. وبسبب طول المدى الزمني المتعلق بتعديل توقعات التضخم وضبط الأجور والكثير من الأسعار، فإن عطالة التضخم لا تلين إلا لهزات كبرى أو تغيرات في السياسة الاقتصادية.

يبين الشكل ٣٠ - ٦ عملية عطالة التضخم. افرض أن المخرجات الممكنة ثابتة وأن ليس هناك هزات في العرض أو الطلب. وحين يتوقع الجميع أن الأسعار والأجور سترتفع بنسبة ٤ بالمئة سنوياً، فإن متوسط التكلفة سيرتفع وفق ذاك المعدل، وسوف ينتقل منحني ع أ صعوداً بمقدار ٤ بالمئة سنوياً. فإن لم يكن ثمة صدمات في الطلب، فإن منحني ط أ سيرتفع إلى أعلى حسب النسبة ذاتها. تقاطع كل من منحنى ط أ مع منحنى ع أ سيكون أعلى بنسبة ٤ بالمئة في كل سنة. وبالتالي، فإن توازن الاقتصاد الكلي سيتحرك من ت إلى ت١ ثم ت٢. الأسعار سترتفع بمقدار ٤ بالمئة من سنة لأخرى: عطالة التضخم استقرت عند ٤ بالمئة.

تحدث عطالة التضخم حين يتحرك منحنيا «ع أ» و «ط أ» صعوداً بثبات ووفق المعدل ذاته.

مستويات السعر مقابل التضخم

باستخدام الشكل ٣٠ - ٦، يمكننا إجراء تمييز مفيد بين الحركات في مستوى السعر وحركات التضخم. بشكل عام، الزيادة في الطلب الإجمالي سترفع الأسعار، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. وبالمثل، فإن انتقالاً إلى أعلى في منحنى ع أ ناجماً عن زيادة في الطلب الاجمالي سيرفع الأسعار، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

لكن الأشياء الأخرى تتغير دائماً، خاصة أن «ط أ» و «ع أ» لا يستقران قط. على سبيل المثال، يبين الشكل ٣٠ - ٦ المنحنين «ع أ» و «ط أ» وهما يتحركان معاً صعوداً.

فماذا إن حدث تحول غير متوقع في منحنى « ع أ » أو « ط أ » خلال الفترة الثالثة؟ كيف يمكن أن تتأثر الأسعار أو التضخم؟ إفرض، مثلاً، أن منحنى ط أ٢ للفترة الثالثة انتقل يساراً إلى ط أ٣ بسبب انكماش نقدي. قد يتسبب ذلك في ركود اقتصادي، مع توازن جديد عند ت٣ على منحنى ع أ٣. عند هذا الحد قد تهبط المخرجات إلى ما دون مستوى إمكانياتها، وقد يكون مستوى الأسعار والتضخم أدنى مما كان عليه عند ت٣، لكن الاقتصاد سيظل يعاني من التضخم لأن مستوى الأسعار عند ت٣ ما زال أعلى من توازن فترة ت١ السابقة والسعر س١.

قوى الاقتصاد قد تخفض مستوى الأسعار إلى ما دون المستوى الذي كان من الممكن أن تحققه. إلا أنه، وبسبب زخم الزيادة في التكلفة والسعر، قد يبقى الاقتصاد يعاني من التضخم حتى في وجه تلك الصدمات الانكماشية.

وهذه نقطة أساسية لفهم ظاهرة **الكساد التضخمي** (stagflation)، أو التضخم العالي في فترات البطالة العالية. فطالما بقيت عناصر العطالة التي تدفع التكاليف إلى أعلى قوية، فإن ركوداً قد يحدث متزامناً مع تضخم عال. ورغم أنه قد يكون تضخماً أدنى من معدل العطالة السابق. ويوضح الشكل ٣٠ - ٦ هذه النقطة، لأنه عند النقطة ت٣ كانت الأسعار تواصل الارتفاع، حيث أن مستوى الأسعار الذي يقابل ت٣ هو فوق مستوى سعر الفترة السابقة عند س١.

منحنى فيليبس

طورت طريقة مفيدة لتمثيل عملية التضخم من قبل عالم الاقتصاد أ. دبليو. فيليبس، الذي عبّر كمياً عن المحددات الخاصة بتضخم الاجور. وبعد دراسة دقيقة لبيانات قرن كامل حول البطالة والأجور النقدية، في بريطانيا، وجد فيليبس أن هناك علاقة عكسية بين البطالة والتغيير في الأجور النقدية. وجد أن الأجور تميل إلى الارتفاع حين تكون البطالة منخفضة والعكس بالعكس. فلماذا تخفض البطالة العالية من نمو الأجور النقدية؟ السبب هو أن العمال سيقل ضغطهم للحصول على زيادة في الأجر، حين تقل الوظائف البديلة المتاحة لهم، إضافة إلى أن المؤسسات ستقاوم المطالبة بزيادة الأجور حين تكون الأرباح متدنية.

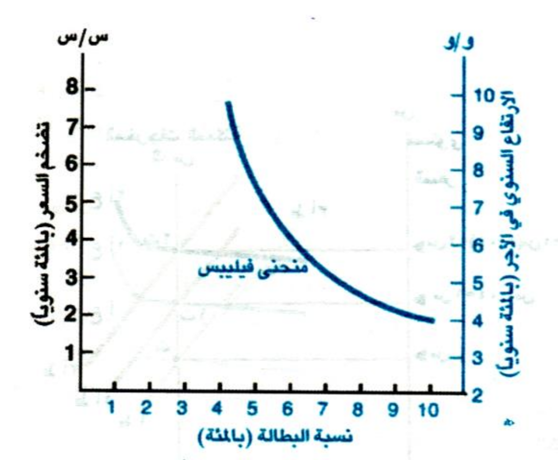
يفيد منحنى فيليبس في تحليل التحركات قصيرة المدى في البطالة والتضخم وأبسط مثال عليها مبينة في الشكل ٣٠ – ٧. على المحور الأفقي في الشكل نرى معدل البطالة. أما على المقياس العمودي الأيسر فنجد المعدل السنوي لتضخم الاسعار. المقياس العمودي الأيمن يبين معدل تضخم الأجر النقدي. عند التحرك يساراً على منحنى فيليبس وخفض معدل البطالة، فإن معدل السعر والأجر يرتفع كما يبين المنحنى الذي يتجه صعوداً الى الاعلى.

يكمن خلف هذا المنحنى قطعة مهمة من حساب التضخم. افرض أن إنتاجية العمال (المخرجات لكل عامل) ارتفعت بنسبة ثابتة مقدارها ٢ بالمئة سنوياً. وبعد ذلك، افرض أن الشركات وضعت الأسعار على أساس معدل تكاليف اليد العاملة، بحيث تتغير الأسعار دائماً بمقدار تغير متوسط تكاليف اليد العاملة لكل وحدة من المخرجات. فإذا كانت الأجور ترتفع بنسبة ٦ بالمئة سنوياً، والانتاجية ترتفع بنسبة ٢ بالمئة، عندها يرتفع متوسط تكلفة اليد العاملة بنسبة ٤ بالمئة. وبالتالي ترتفع الأسعار بنسبة ٤ بالمئة.

تطبيقات اقتصادية : حساب الأجر – السعر.
العلاقة بين الأسعار، والأجور، والانتاجية يمكن صياغتها في معادلة على النحو التالي: حيث إن الأسعار تُحدد بناء على متوسط تكلفة اليد العاملة لكل وحدة من المخرجات، فهذا يعني ضمناً أن س تتناسب على الدوام مع و ع/م، حيث س هي مستوى السعر، و معدل الأجر، ع ساعات العمل، م المخرجات. بعد ذلك، افرض أن معدل إنتاجية اليد العاملة م/ ع تنمو بتؤدة بنسبة ٢ بالمئة سنوياً. وهكذا، إذا كانت الأجور تنمو بمعدل ٦ بالمئة سنوياً، فإن الأسعار ستنمو بنسبة ٤ بالمئة سنوياً (= ٦ نمو في الأجور ناقص ٢ تنمية في الانتاجية). بشكل عام:

$$\left(\text{معدل التضخم}\right) = \left(\text{معدل نمو الأجر}\right) - \left(\text{معدل نمو الانتاجية}\right)$$

وهذا يوضح العلاقة ما بين تضخم السعر وتضخم الأجر.



الشكل ٣٠ - ٧. يرسم منحنى فيليبس العلاقة ما بين التضخم والبطالة.

يبين منحنى فيليبس العلاقة العكسية ما بين التضخم والبطالة. مقياس تغير الأجر على المحور الأفقي الأيمن أعلى من مقياس التضخم الذي إلى اليسار بمقدار نسبة النمو المفترضة في معدل الانتاجية وهي ٢ بالمئة.

باستخدام حساب التضخم هذا يمكننا رؤية العلاقة بين الزيادة في الأجر والزيادة في السعر كما في الشكل ٣٠ – ٧. المقياس على الجانب الأيمن يبين نسبة التغير المئوية في معدل الأجور النقدية. في حين يبين المقياس الأيسر معدل تضخم السعر. ويختلف هذان المقياسان بمقدار معدل نمو الانتاجية المفترض (بحيث أن تغير السعر بنسبة ٦ بالمئة سنوياً قد يوازي تغيراً بنسبة ٨ بالمئة سنوياً في الاجور إذا كان نمو الانتاجية ٢ بالمئة سنوياً وكانت الأسعار ترتفع دائماً بمقدار سرعة ارتفاع متوسط تكلفة اليد العاملة). وبالتالي:

يوضح منحنى فيليبس العلاقة «التبادلية» (tradeoff) في نظرية التضخم. ووفقاً لوجهة النظر هذه، يمكن للدولة شراء مستويات أدنى من البطالة إذا كانت مستعدة لدفع ثمن مستوى أعلى من التضخم. شروط المبادلة يعطيها لنا ميل منحنى فيليبس.

تفسير

كيف يمكن مطابقة منحنى فيليبس على نموذجنا للعرض والطلب الإجماليان؟ أفضل طريقة للنظر إلى منحنى فيليبس مبينة في الشكل ٣٠ – ٧، وهي النظر اليه كعلاقة قصيرة المدى بين التضخم والبطالة حين ينتقل الطلب الإجمالي لكن العرض الاجمالي يواصل التغير وفق معدل عطالته. ويمكن فهم ذلك بمقارنة الشكلين ٣٠ – ٦ و ٣٠ – ٧.

افرض أن معدل البطالة البالغ ٦ بالمئة تقترن بمستوى المخرجات الممكنة. عندئذ، يبقى معدل البطالة عند نسبة ٦ بالمئة طالما بقيت المخرجات عند حدود إمكانياتها، ويواصل التضخم الارتفاع بمعدل ٤ بالمئة سنوياً. لكن، افرض أن تحولاً حدث في الطلب الإجمالي خلال الفترة الثالثة، بحيث أن التوازن يكون عند النقطة ت٣ بدلاً من ت٢ في الشكل ٣٠ – ٦. عندها تكون المخرجات أدنى من حدود امكاناتها، وينخفض التضخم. ولتوطيد فهمك لهذه النقطة، أرسم على الشكل ٣٠ – ٧ معدلات البطالة والتضخم التي تنطبق على النقطتين ت٢ وت٣ في الشكل ٣٠ – ٦.

وصف منحنى فيليبس على أنه «قائمة ترتبط بالنقطتين ما بين التضخم والبطالة». إلا أن متناولي الطعام سيجدون، في بعض الأحيان، أن الأسعار تتغير حتى في أثناء تناولهم لوجبتهم. أي أنه، وبسبب التغيرات في معدل عطالة التضخم، فإن منحنى فيليبس يتحول بمرور الوقت. الشكل ٣٠ – ٨ يبين اوضاع التضخم والبطالة خلال الفترة من ١٩٦١ إلى ١٩٩٣. من المؤكد أن ليس لدينا هنا منحنى ثابت، بل تبدو النقاط وكأنها تدور في اتجاه عقارب الساعة، مع بعض الإنحراف إلى الداخل أو الخارج.

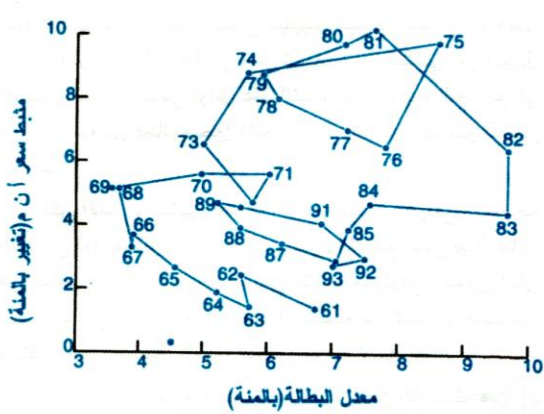
مراقبة علماء الاقتصاد لدورات منحني فيليبس في اتجاه عقارب الساعة، قادتهم إلى إعادة النظر في منحنى فيليبس البسيط. والنتيجة التي تمخضت عن هذا التضارب ما بين النظرية والبرهان التاريخي هي نظرية معدل التضخم الطبيعي المعاصرة.

المعدل الطبيعي للبطالة

لتفسير الشكل الغريب «لالتفافات فيليبس» في الشكل ٣٠ – ٨، أجرى علماء الاقتصاد تعديلاً عرف باسم «المعدل الطبيعي لمنحنى فيليبس»، انبثق عن عمل نظري لادموند فيلبس وميلتون فريدمان، واختبره عدد كبير من علماء الاقتصاد القياسي. وتميز نظرية المعدل الطبيعي ما بين منحنى فيليبس طويل المدى، ومنحنى فيليبس قصير المدى. وهي تؤكد أن منحنى فيليبس المنحدر إلى أسفل الذي في الشكل ٣٠ – ٧ لا ينطبق إلا على المدى القصير. أما على المدى الطويل فهناك معدل بطالة واحد ينسجم مع تضخم ثابت، ويطلق على معدل البطالة هذا اسم «معدل البطالة الطبيعي». وتفترض هذه النظرية ضمناً أن منحنى فيليبس على المدى الطويل يكون عمودياً.

لفهم النظرية الجديدة، نحن بحاجة لتعريف دقيق للمعدل الطبيعي للبطالة:

المعدل الطبيعي للبطالة (natural rate of un-employment) هو المعدل الذي تتوازن عنده القوى التي تدفع تضخم السعر والأجر في اتجاه الأعلى والأسفل. عند المعدل الطبيعي، يكون التضخم ثابتاً لا يبدي توجها للتسارع أو التراجع. في اقتصاد يسعى لتجنب معدلات عالية من التضخم، يكون المعدل الطبيعي للبطالة أدنى



الشكل ٣٠ – ٨. منحنى فيليبس أم التفافات فيليبس؟

البيانات بصدد البطالة والتضخم خلال العقود الثلاثة الماضية تبين علاقة أكثر تعقيداً مما هو موضح في منحنى فيليبس البسيط قصير المدى. وتفسر نظريات المعدل الطبيعي الحديثة التفافات فيليبس والاندفاعات نحو الداخل أو الخارج.

(المصدر: التقرير الاقتصادي للرئيس، ١٩٩٤، مؤشر الاسعار هنا هو مقلص الناتج المحلي الاجمالي.)

مستوى يمكن الحفاظ عليه، ويمثل بالتالي أعلى مستوى للعمالة يمكن الحفاظ عليه ويقابل المخرجات الممكنة للدولة.

يمكننا فهم هذه النظرية حسب الطريقة التالية: عند أية نقطة زمنية، يكون الاقتصاد قد ورث فيها قدراً معيناً من العطالة أو معدلاً متوقعاً من التضخم. (١) فإن لم تكن هناك زيادة في الطلب، (٢) وإن لم تكن هناك صدمات في العرض، فإن التضخم الحقيقي سيتواصل وفق معدل العطالة. فما الذي تعنيه هذه الشروط؟ الشرط (١) يعني أن البطالة هي عند ذلك المستوى – المستوى الطبيعي من البطالة – الذي تتوازن عنده الضغوط لرفع الأجور بسبب وجود شواغر مع الضغوط لخفض الأجور بسبب البطالة. الشرط (٢) يشير إلى عدم وجود تغيير غير عادي على تكاليف المواد مثل النفط والمستوردات، لذلك، يرتفع منحنى العرض الإجمالي وفق معدل عطالة التضخم. ووضع الشرطين (١) و (٢) معاً يقود إلى حالة يمكن للتضخم فيها أن يواصل الارتفاع وفق معدله المتوقع، أو وفق عطالته.

ما الذي يحدث إن لم يكن هناك سوى صدمة مفاجئة في الطلب أو في التكلفة؟ في أوقات البطالة المنخفضة جداً، كما حدث خلال حرب فيتنام، يُدفع التضخم إلى مستوى أعلى من معدل

عطالته حين نتحرك على منحنى فيليبس للمدى القصير. وبعكس ذلك، إذا ارتفعت البطالة إلى مستويات تزيد كثيراً عن المعدل الطبيعي، كما حدث في أوائل عقد الثمانينات، سيهبط التضخم إلى أدنى من معدل عطالته حين نتحرك على منحنى فيليبس للمدى القصير.

لكن الأمر لا ينتهي عند هذا الحدّ. فما أن يرتفع التضخم الحقيقي فوق مستوى عطالته، أو مستواه المتوقع، حتى يبدأ الناس في التكيف مع المستوى الجديد من التضخم، وتوقع مستوى أعلى منه. وبالتالي يتكيف معدل عطالة التضخم من الحقائق الجديدة. وينتقل منحنى فيليبس للمدى القصير من موضعه.

هذا السرد الموجز يوضح نقطة مهمة عن التضخم هي: إن العلاقة المتبادلة ما بين التضخم والبطالة تبقى ثابتة طالما بقي معدل التضخم المتوقع أو عطالة التضخم دون تغيير. لكن حين يتغير معدل عطالة التضخم، فإن منحنى فيليبس قصير المدى سينتقل من موضعه.

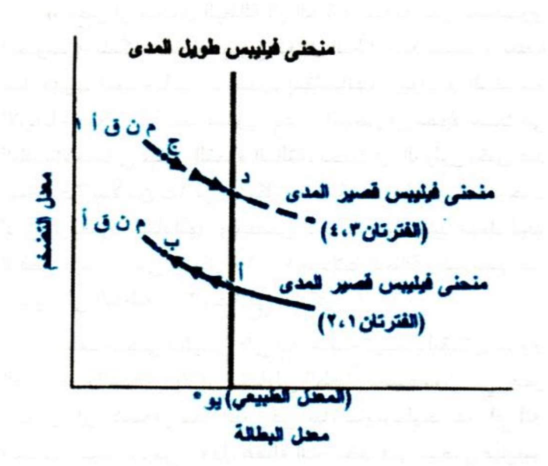
منحنى فيليبس المتنقل

يمكن فهم هذه الفكرة المهمة - أي أن الصدمات تنقل منحنى فيليبس من موضعه - إذا رتبت كسلسلة من الخطوات المتتابعة، موضحة في «دورة انتعاش» نشرحها هنا وفي الشكل ٣٠ - ٩.

الفترة ١ . في الفترة الأولى تكون البطالة عند معدلها الطبيعي. فليس هناك مفاجآت في الطلب أو العرض، ويكون الاقتصاد عند النقطة أ الأدنى على «منحنى فيليبس قصير المدى» (م ف ق أ) في الشكل ٣٠ - ٩

الفترة ٢. حدوث زيادة سريعة في المخرجات خلال توسع اقتصادي يخفض معدل البطالة. عند انخفاض معدل البطالة، تنشط الشركات والمؤسسات في توظيف العاملين، ويقرر بعضها زيادة تعويضات العمال بشكل أسرع مما كانت تفعل في الفترات السابقة. وحين تتجاوز المخرجات إمكانياتها ترتفع الإفادة من الطاقة الانتاجية، وتزداد نسبة الربح. وتبدأ الأجور والأسعار تتسارع. ووفق منحنى فيليبس، يتحرك الاقتصاد إلى أعلى ويساراً إلى النقطة ب على منحنى فيليبس قصير المدى (على طول «م ف ق أ» في الشكل ٣٠ - ٩). توقعات التضخم لم تتغير بعد، لكن معدل البطالة الأدنى يرفع التضخم خلال الفترة الثانية.

الفترة ٣. مع ارتفاع معدل تضخم الأجور والأسعار، تبدأ المؤسسات والعمال في «توقع» حدوث تضخم أعلى. ويتم دمج معدلات التضخم المتوقعة في قرارات تحديد الأجور والأسعار. وهكذا يرتفع معدل التضخم المتوقع، أو عطالة التضخم. ويظهر المعدل الأعلى المتوقع من التضخم ضمن إطار منحنى فيليبس حين يتحرك منحنى فيليبس قصير



الشكل ٣٠ - ٩. الطريقة التي تحرك بها الصدمات منحنى فيليبس

يوضح الشكل كيف أن فترة من البطالة المنخفضة تنقل منحنى فيليبس قصير المدى عن موضعه. يبدأ الاقتصاد عند النقطة أ. ثم يتوسع ويهبط مع التوسع في البطالة إلى ما دون معدلها الطبيعي عند النقطة ب في الفترة ٢. ونتيجة لذلك، يزداد التضخم ويرتفع فوق معدل العطالة.

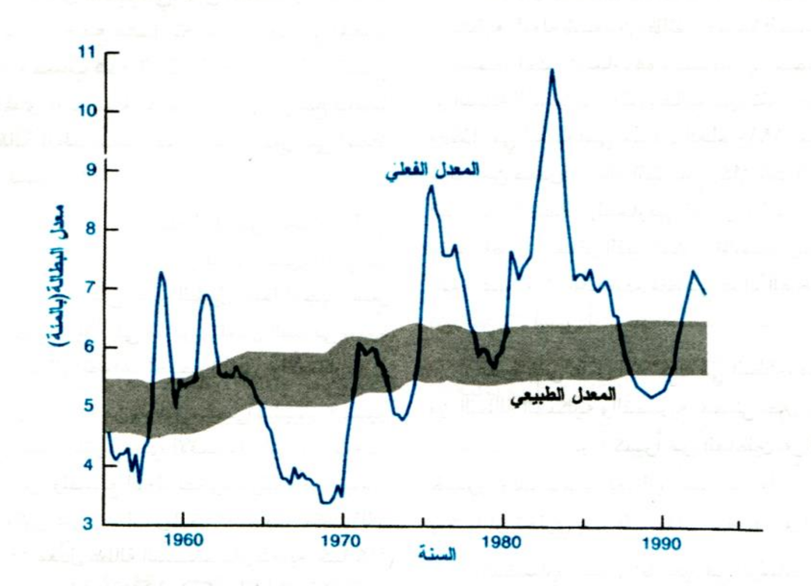
بمرور الزمن، يصبح التضخم الأعلى متوقعاً ويدمج في منحنى فيليبس قصير المدى، م ف ق أ١. وحين يعود الاقتصاد الى معدله الطبيعي عند النقطة د في الفترة ٤، يكون قد حمّل عبء عطالة أعلى ومعدلات تضخم فعلية.

لاحظ أنه إذا كانت النقاط أ، ب، جـ، د تمثل سنوات مختلفة، يمكنك وصل النقاط، وترى أن انتقال المنحنى قد انتج دورة تتحرك حسب عقارب الساعة مثل تلك التى فى الشكل ٣٠ - ٨.

المدى صعوداً وتصير جـ هي نقطة التوازن الجديدة. منحنى فيليبس قصير المدى الجديد (الذي اسميناه م ف ق أ١ في الشكل ٣٠ - ٩) يقع فوق منحنى فيليبس الأصلي، مما يعكس توقع معدل بطالة أعلى.

الفترة ٤. في الفترة الأخيرة، ومع تباطؤ الاقتصاد، يعيد الانكماش النشاط الاقتصادي إلى حدود إمكانياته، ويعود معدل البطالة إلى معدله الطبيعي عند النقطة د. ويتراجع التضخم بسبب ارتفاع البطالة.

لاحظ النتيجة المفاجئة. فنظراً لأن التضخم المتوقع، أو معدل عطالة التضخم، قد ازداد، فإن معدل التضخم في الفترة ٤ أعلى مما هو في الفترة ١ رغم بقاء معدل البطالة على حاله. وسوف



الشكل ٣٠ - ١٠. المعدلان الفعلي والطبيعي للبطالة، ١٩٥٥ الى ١٩٩٣

المعدل الطبيعي للبطالة هو ذلك المعدل الذي تتوازن عنده القوى المؤثرة على الأجور والأسعار. تحت ذلك المعدل، يميل التضخم، بشكل عام، إلى الارتفاع؛ فوق ذلك المعدل، يميل التضخم إلى التراجع.

ويبدو أن المعدل الطبيعي قد ارتفع خلال عقدي الخمسينات والستينات، ثم استقر بعد ذلك. بيّنا التضخم في الشكل أعلاه كحزمة عريضة ليعكس حقيقة أن من الصعب تقدير المعدل الطبيعي بدقة.

(المصدر: معدل البطالة الفعلي من وزارة العمل الامريكية، العمالة والكسب، ومعدل البطالة الطبيعي من روبرت جي. غوردون، «فهم التضخم في الثمانينات»، «أوراق بروكنغز حول النشاط الاقتصادي»، ١٩٨٥، الصفحات من ٢٦٣ - ٣٠٢، من ١٩٥٤ - ١٩٨٤، وحتى اليوم. لاحظ أن قياس معدل البطالة قد تغير في العام ١٩٩٤.)

يعيش الاقتصاد مستويات البطالة والناتج المحلي الاجمالي الحقيقية ذاتها كما في الفترة ١، رغم أن المقادير الاسمية (للأسعار و «أ ن م» الاسمي) تنمو الآن بشكل أسرع مما كانت عليه قبل أن يرفع التوسع معدل التضخم المتوقع.

نرى في بعض الأحيان «دورة تقشف» تحدث حين ترتفع البطالة وينخفض التضخم الفعلي إلى ما دون معدل العطالة. في هذه الحالة، يتراجع معدل عطالة التضخم ويتمتع الاقتصاد بمعدل تضخم أدنى حين يعود إلى معدل البطالة الطبيعي. وحدث شيء مماثل لدورة التقشف المؤلمة هذه خلال حروب كارتر - فولكر - ريغان ضد التضخم في الفترة من ١٩٧٩ - ١٩٨٤.

منحنى فيليبس العمودي طويل المدى

رأينا أنه حين ينحرف معدل البطالة عن معدله الطبيعي، فإن معدل التضخم يميل إلى التغير. فما الذي يحدث إذا بقيت الفجوة بين معدل البطالة الفعلي والمعدل الطبيعي قائمة؟ مثلاً، افرض أن المعدل الطبيعي هو ٦ بالمئة، في حين أن معدل البطالة الفعلي هو ٤ بالمئة. بسبب هذه الفجوة، سيميل التضخم إلى الارتفاع بين سنة وأخرى. قد يكون التضخم ٦ بالمئة في السنة الأولى، و٧ بالمئة في السنة الثانية، و٨ بالمئة في السنة الثالثة، وقد يواصل التحرك صعوداً بعد ذلك.

فمتى يتوقف هذا التصاعد اللولبي؟ وفقاً لنظرية المعدل الطبيعي، لن يتوقف إلا بعد أن يعود معدل البطالة إلى معدله الطبيعي. بكلمة اخرى، طالما أن البطالة دون معدلها الطبيعي، فإن التضخم سيميل دوماً إلى الارتفاع.

سنواجه وضعاً مغايراً حين تكون البطالة مرتفعة. في تلك الحالة، سيميل التضخم إلى الهبوط طالما أن البطالة فوق معدلها الطبيعي.

ولا يستقر التضخم إلا إذا كانت البطالة عند مستواها الطبيعي، عندها فقط يتوازن التحول في العرض والطلب في مختلف أسواق؛ عندها فقط يميل التضخم إلى الاستقرار دون ارتفاع أو انخفاض - مهما كان معدل عطالته.

وفقاً لنظرية المعدل الطبيعي، فإن المستوى الوحيد من البطالة الذي ينسجم مع معدل تضخم ثابت هو المعدل الطبيعي للبطالة. وحسب هذه النظرية، يجب رسم منحنى فيليبس طويل المدى على شكل خط عمودي، يرتفع قائماً عند معدل البطالة الطبيعي، كما هو مبين في الخط العمودي د أ في الشكل ٣٠ - ٩.

لنظرية المعدل الطبيعي في التضخم إثنان من المضامين التي تهم السياسة الاقتصادية. أولاً، تفترض أن هناك مستوى أدنى من البطالة يمكن للاقتصاد تقبله على المدى الطويل، وفقاً لوجهة النظر هذه، لا يمكن للدولة دفع البطالة إلى ما دون المعدل الطبيعي لفترة طويلة دون أن يؤدي ذلك إلى تصاعد تضخم الأجور والأسعار.

ثانياً، قد تتمكن دولة ما من تجاوز منحنى فيليبس قصير المدى. ويمكن لرئيس ميال للتوسع في الاقتصاد أن يدفع بمعدل البطالة إلى الانخفاض، وتتمتع الدولة بفترة مؤقتة من البطالة المتدنية، لكن ذلك سيكون على حساب زيادة التضخم. وبعكس ذلك، حين تعتقد دولة ما أن معدل عطالة التضخم عالٍ للغاية، كما كان الحال خلال الفترة من ١٩٧٩ - ١٩٨٢، فيمكنها أن تشحذ همتها لتحمل فترة تقشف، وتستحث حدوث ركود اقتصادي، وتخفض، بالتالي، التضخم.

تقديرات كمية

رغم أن معدل البطالة الطبيعي هو أحد مفاهيم الاقتصاد الكلي، فقد ثبت أن إجراء تقديرات عددية دقيقة للمعدل الطبيعي مسألة مضللة. وقد قدر أحد الخبراء البارزين في هذا المجال، وهو روبرت جي. غوردون، أن معدل البطالة الطبيعي خلال عقد الستينات والسبعينات قد ارتفع ثم استقر عند حدود ٦ بالمئة من مجموع القوى العاملة. وتقديراته، إضافة إلى معدل البطالة الفعلي حتى نهاية العام ١٩٩٣، مبينة في الشكل ٣٠ - ١٠ . وأعطى علماء اقتصاد آخرين أرقاماً مختلفة لأواخر عقد الثمانينات، وحدد رأي مطلع المعدل الطبيعي بأنه يتراوح ما بين ٥½ و ٦½ بالمئة من القوى العاملة لأواخر عقد التسعينات. ويؤكد معظم علماء الاقتصاد اليوم، أنه بالنظر لوجود قواعد وأعراف لتحديد السعر والأجر، فليس في وسع الولايات المتحدة الحفاظ على معدل بطالة ادنى من ٦ بالمئة دون المجازفة بحدوث تضخم [٥].

الكثيرون يحسون بالإحباط لأن معدل البطالة عالٍ. فلماذا لا تستطيع الدولة ضمان وظائف جيدة للجميع دون أن تسرّع التضخم؟ أحد الأسباب هو، ببساطة، إن حجم الاعمال التجارية أو البطالة الاحتكاكية يكون عالياً حين تكون فرص العمل كثيرة. وهكذا، في السنة التي سبقت العام ١٩٩٠، حين كان الاقتصاد قريباً من معدل البطالة الطبيعي، كان ثلث العمال العاطلين عن العمل من الشباب (أعمارهم أقل من ٢٥ سنة). وكان ٢.٨ بالمئة منهم فقط من العمال الذين فقدوا وظائفهم. ومن أصل ١٧٤ مليون بالغ، أعتبر ٧٠٠ الف منهم فقط في عداد العاطلين عن العمل لفترة تزيد عن ٢٦ أسبوعاً.

علاوة على عامل الاحتكاك في البطالة، هناك عادة قدر كبير من البطالة الهيكلية والقسرية. فحتى حين يكون معدل البطالة منخفضاً، فإن جزءاً كبيراً من العاطلين عن العمل يكونون ممن خسروا وظائفهم أو العاطلين منذ فترة طويلة. فأسواق العمل لا يمكنها أن تجاري بسرعة شواغر الوظائف أو العمال العاطلين.

باختصار، المعدل الطبيعي في الولايات المتحدة عالٍ جزئياً لأن حركية العمال كبيرة، ولأن سوق العمل غير قادر على تغطية الشاغر من الوظائف بعمال عاطلين عن العمل بسرعة.

المعدل الطبيعي المتصاعد. تشير أفضل البيانات المتوفرة إلى آن المعدل الطبيعي قد أرتفع بشكل كبير خلال العقود الأخيرة. ففي أوائل الستينات، توصل اقتصاديو الرئيس كينيدي إلى أنه عند التشغيل الكامل للقوى العاملة، فإن معدل البطالة قد يكون أقل من ٤ بالمئة؛ وقدر بأن الرقم سيكون ٥ بالمئة في أوائل السبعينات. بحلول عقد الثمانينات ساد الاعتقاد بأن المعدل الطبيعي هو في حدود ٦ بالمئة. فما هو سبب هذا التوجه؟ يشير علماء الاقتصاد إلى ثلاثة عوامل: التغيرات الديموغرافية، وسياسة الحكومة، والتغيير الهيكلي.

العامل الأول الذي يساهم في تصاعد المعدل الطبيعي هو تغير الهيكل الديمغرافي للقوى العاملة، وخاصة تزايد مشاركة المراهقين، والأقليات، والنساء. ومع ازدياد عدد المراهقين والنساء الداخلين في القوى العاملة، فإن معدل البطالة سيرتفع لأن هذه الفئات تميل إلى التعرض لمعدلات بطالة أعلى من معدلات الذكور البالغين. هذا التغيير في تركيبة القوى العاملة رفع معدل البطالة الطبيعي الإجمالي، رغم أن معدل البطالة الطبيعي لكل فئة بقي على حاله.

إضاف إلى ذلك، يعتقد بعض المحللين أن سياسات الحكومة الاجتماعية قادت إلى رفع المعدل الطبيعي. من الأمثلة التي تكرر الاستشهاد بها التأمين ضد البطالة. ففي معظم الولايات، يحق للعامل الذي طرد من عمله أو سرح منه مؤقتاً، الحصول على

---

(٥) أجرت وزارة العمل الامريكية عدداً من التغييرات في مسوحاتها السكانية الحالية إبتداء من كانون الثاني ١٩٩٤. من المحتمل أن تقود إلى زيادة في معدل البطالة الكلي وفي معدل البطالة الطبيعي بمقدار نصف بالمئة نقطة مقارنة بقياسات السنوات السابقة. البيانات المستحدثة هنا لم يتم تعديلها وتشير إلى تقديرات البطالة الفعلية غير المنتجة للفترة التي سبقت عام ١٩٩٣. تقديرات المعدل الطبيعي لأواسط التسعينات تستخدم التقديرات السابقة وتعدلها بزيادة مقدارها نصف بالمئة نقطة.

تأمين ضد البطالة، لمدة تصل إلى ٢٦ اسبوعاً، حيث يمكن للعاطل عن العمل الحصول على حوالي ٥٠ بالمئة من الأجر الذي كان يتقاضاه سابقاً. ونتيجة لذلك فإن العامل يبحث عن عمل جديد بهمة أقل حين يحصل عن التأمين ضد البطالة. والأغلب أنه سيميل إلى رفض الأعمال الأدنى أجراً. وبالتالي، رفع معدل البطالة. ويقدر بعض علماء الاقتصاد أن التوسع في التأمين ضد البطالة قد أضاف ما يصل إلى ١ بالمئة نقطة إلى المعدل الطبيعي، لكن ثمة علماء أخرين لا يقرون بهذه النتيجة.

المساهمة الأخيرة في رفع المعدل الطبيعي جاءت من احتمال زيادة البطالة الهيكلية. فقد لاحظ علماء الاقتصاد أن عقدا السبعينات والثمانينات ولدا صدمات شديدة على الصناعات والمناطق التي تعتمد على الطاقة، أو لها علاقات تجارية دولية – قطاع السيارات والصلب أصابه الكساد، التنقيب عن النفط نما ثم انهار. المناطق الشمالة الشرقية إزدهرت ثم ركدت، والالكترونيات انتعشت. ثم في أواخر الثمانينات بدأ «ركود المياه المالحة»، الذي ضرب الشواطىء الشرقية والغربية بسبب الكساد في مجال صناعة الإنشاءات، والانخفاض الحاد في النفقات الدفاعية.

هذه العوامل قد ترفع معدل البطالة الطبيعي لأنها تزيد حجم البطالة الهيكلية. وقد يحتاج العمال والمؤسسات التجارية إلى فترة أطول حتى يتكيفوا معها، تماماً مثل المدة التي قد يتطلبها إيجاد شريك العمر، بالنسبة للرجال والنساء، إذا كان الرجال يعيشون في مدينة والنساء في مدينة أخرى. وتشير الدراسات التي قام بها دافيد لايلين وكاترين ابراهام (من مكتب إحصاءات العمل)، وجيمس ميدوف إلى أن المعدل الطبيعي في السبعينات والثمانينات ربما ازداد بمقدار ١ نقطة مئوية بسبب زيادة البطالة الهيكلية.ويبدو أن حجم البطالة الهيكلية قد انخفض في السنوات القليلة الماضية.

الشكوك حول المعدل الطبيعي

مفهوم معدل البطالة الطبيعي علاوة على توأمه الناتج المحلي الإجمالي الممكن، مهمان لفهم التضخم والعلاقة ما بين المدى القصير والمدى الطويل في الاقتصاد الكلي. بعض علماء الاقتصاد أثاروا شكوكاً حول صحة مفهوم المعدل الطبيعي وأحد القضايا التي أُثيرت هي مسألة ما إذا كان المعدل الطبيعي مقداراً ثابتاً. ويعتقد بعضهم أن فترة مطولة من البطالة ستقود إلى تدهور مهارات العمل، وإضعاف التدريب أثناء العمل والخبرة، وبالتالي إلى معدل بطالة طبيعي أعلى. ألن يخفض بطء نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي الاستثمارات ويخفض من التكوي الراسمالي في البلد؟ ألن يولد ذلك النقص في القدرات زيادة في التضخم حتى حين يكون معدل البطالة فوق المعدل الطبيعي؟

تجربة أوروبا خلال العقدين الماضيين تؤكد هذه الشكوك. في أوائل الستينات، بدا وكأن المانيا وبريطانيا وفرنسا تتعايش بشكل جيد مع معدل بطالة متوازن يتراوح ما بين ١ و ٢ بالمئة. وفي بداية عقد التسعينات، وبعد عقد من الركود وتباطؤ نمو فرص العمل، بدا سوق العمالة وكأنه متوازن مع معدلات بطالة تتراوح ما بين ٦ الى ١٢ بالمئة. وبناء على التجربة الأوروبية الأخيرة هذه فإن الكثيرين من علماء الاقتصاد باتوا يبحثون عن طرق لتفسير عدم استقرار المعدل الطبيعي واعتماده على البطالة الفعلية علاوة على مؤسسات سوق العمل.

مراجعة

النقاط الرئيسية التي يجب فهمها هي التالية:

- **للتضخم زخم كبير وهو ذو عطالة عالية، ويميل إلى الاستمرار إلى أن يحركه طلب أو تكاليف.**
- **زيادة في الطلب الإجمالي، على المدى القصير، تخفض معدل البطالة إلى ما دون المعدل الطبيعي، ستميل إلى زيادة معدل التضخم؛ وبالمثل، فإن تراجعاً في الطلب سيؤدي إلى خفض التضخم. وفي حين أن منحنى فيليبس يكون مستقراً، على المدى القصير، فإن هناك نوعاً من العلاقة التبادلية ما بين التضخم والبطالة وحلول أحدهما مكان الآخر.**
- **يميل منحنى فيليبس إلى التكيف مع معدل التضخم الدارج. وفترة من البطالة المنخفضة وارتفاع التضخم ستدفع الناس إلى توقع تضخم أعلى وتحريك منحنى فيليبس قصير المدى إلى أعلى.**
- **وفقاً لنظرية المعدل الطبيعي، يكون منحنى فيليبس للمدى الطويل عمودياً تماماً، وطالما أن معدل البطالة هو دون المعدل الطبيعي، فإن التضخم سيميل إلى الارتفاع بشكل متواصل.**

جـ معضلة السياسة المضادة للتضخم

يتطور الاقتصاد استجابة الى القوى السياسية والتغييرات التكنولوجية. لذلك فإن على نظرياتنا الاقتصادية التي وضعت لتفسير مسائل مثل البطالة والتضخم أن تتكيف أيضاً. وفي القسم الأخير هذا من نظرية التضخم، سنناقش القضايا الضاغطة التي تثار في أثناء محاربة التضخم.

ما مدى طول المدى؟

تنص نظرية المعدل الطبيعي على أن منحنى فيليبس يكون عمودياً على المدى الطويل. فكم هو طول مدى المدى الطويل لهذا الغرض؟ إن الفترة الزمنية التي يتطلبها الاقتصاد للتكيف بشكل

كامل مع أية صدمة أو هزة غير معروفة بالضبط. وتشير بعض الدراسات الحديثة إلى أن التكيف الكامل يتطلب فترة لا تقل عن ٥ سنوات، وخلصت بعض الدراسات إلى أن منحنى فيليبس لن يصبح عمودياً إلا بعد عقد من الزمن. وتشير هذه التحليلات إلى أن التوقعات تحتاج إلى فترة من الزمن كي تتكيف، كما تحتاج عقود العمل الاخرى إلى مدة ليعاد التفاوض بشأنها، وحتى تتغلغل كل هذه المؤثرات في الاقتصاد . أضف إلى ذلك، قد يعتمد طول الفترة الزمنية، التي يتطلبها الاقتصاد كي يتكيف، على مصدر الصدمة.

ثمة آليات للتكيف تجتث البطالة، لكن عملية التكيف بطيئة للغاية.

كم يكلف تخفيض التضخم؟

توحي تحليلاتنا أن في وسع الدولة أن تخفض معدل عطالة التضخم بتخفيض الانتاج وزيادة البطالة لفترة من الوقت. لكن عند تقييم السياسات المضادة للتضخم، قد يرغب صنّاع السياسة في معرفة تكاليف تخفيض التضخم بالضبط. كم هي تكلفة «إزالة التضخم»، التي تشير إلى سياسة خفض معدل التضخم؟ يوازي هذا السؤال سؤالنا عن شكل منحنى فيليبس للمدى القصير. إذا كان منحنى فيليبس منبسط نسبياً، فإن خفض التضخم سيتطلب زيادة كبيرة في البطالة، واذا كان منحنى فيليبس شديد الانحدار. فإن ارتفاعاً طفيفاً في البطالة سيخفض التضخم بسرعة ودون معاناة نسبياً.

درس علماء الاقتصاد الكلي هذا الموضوع بتعمق، وتباينت تقديرات التكلفة حسب البلد، ومعدل البطالة الابتدائي، والسياسات المتّبعة. دراسات تكلفة إزالة التضخم للولايات المتحدة أعطت إجابة متناسقة بقدر معقول. بينت تلك الدراسات أن رفع البطالة لخفض معدل التضخم بمقدار ١ بالمئة سيكلف الدولة ما يقارب ٤ بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي لسنة واحدة. وإذا حسبنا ذلك وفق مستويات الناتج المحلي الإجمالي الحالية، فإن ذلك يبلغ حوالي ٢٦٠ بليون دولار (حسب أسعار ١٩٩٣) لخفض معدل التضخم بنسبة ١ بالمئة .

يمكننا تفسير هذا التقدير باستخدام منحنى فيليبس. وفقاً لدراسات حديثة، حين يرتفع معدل البطالة ١ بالمئة فوق معدل البطالة الطبيعي لمدة سنة واحدة، ويعود بعدها إلى المعدل الطبيعي، فإن معدل التضخم يتراجع حوالي $^1/_2$ نقطة مئوية. لذلك لخفض التضخم بمقدار نقطة مئوية كاملة، فإنه يجب رفع البطالة بمقدار نقطتين فوق معدل البطالة الطبيعي لمدة سنة واحدة.

تذكر أن قانون أوكن (بحثناه في الفصل ٢٩) ينص على أنه حين يكون معدل البطالة ٢ بالمئة نقطة فوق المعدل الطبيعي، يكون الناتج المحلي الإجمالي الفعلي أدنى بمقدار ٤ بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي الممكن. ووفق ارقام العام ١٩٩٣، وكون الناتج المحلي الاجمالي الممكن (حسب أسعار ١٩٩٣) قد بلغ ٦٥٠٠ بليون دولار، فإن خفض التضخم نقطة مئوية واحدة يتطلب زيادة معدل البطالة (بط) ٢ نقطة مئوية لمدة سنة واحدة. وإذا حسبنا ذلك بالدولارات، فإن إزالة نقطة واحدة مئوية قد يكلف ٢ نقطة بط X ٢ بالمئة من أ ن م لكل بط نقطة X ٦٥٠٠ بليون دولار من أ ن م = ٢٦٠ بليون دولار التقديرات الاخرى لمتوسط التكلفة تتراوح ما بين ١٢٠ بليون دولار الى ٣٥٠ بليون دولارلكل نقطة تخفض من التضخم.

يمكن مقارنة هذا التقدير الإحصائي لتكلفة خفض التضخم بالتجربة الامريكية خلال الركود الاقتصادي في أوائل الثمانينات. ويبين الجدول ٣٠ – ١ حساباً لتقديرات الخسارة في المخرجات بسبب الركود (مقارناً بالانتاج عند مستوى الامكانيات الكاملة)،

تكلفة إزالة التضخم، ١٩٨٠ - ١٩٨٤

معدل عطالة التضخم

١٩٧٩	٩ ٪
١٩٨٤	٤ ٪
التغيير	– ٥ نقاط مئوية

الفرق بين «أ ن م» الفعلي والممكن (أسعار ١٩٩٣):

١٩٨٠	١٣٠ بليون دولار
١٩٨١	١٨٥
١٩٨٢	٤١٥
١٩٨٣	٤١٥
١٩٨٤	١٨٠

المجموع: ١٣٢٥ بليون دولار

تكلفة إزالة التضخم = ١٣٢٥ بليون دولار/ ٥ نقاط مئوية = ٢٦٥ بليون دولار لكل نقطة مئوية.

الجدول ٣٠ - ا. بيان تكلفة إزالة التضخم

يبين هذا الجدول تكلفة خفض معدل عطالة التضخم من حوالي ٩ بالمئة في عام ١٩٧٩ إلى حوالي ٤ بالمئة عام ١٩٨٤. خلال تلك الفترة تراجع معدل العطالة ٥ نقاط مئوية، في حين انتج الاقتصاد ما قيمته ١٣٢٥ بليون دولار أقل من الناتج المحلي الاجمالي الممكن. وبتقسيم الرقم الأخير على ٥ يكون الناتج ٢٦٥ بليون دولار تقريباً خسارة تخفيض التضخم نقطة واحدة. وقد تأكد هذا الرقم من العديد من الدراسات الاحصائية التى تناولت الاقتصاد الامريكي. (المصدر تقديرات المؤلفان).

مقروناً بتقديرات التراجع في معدل عطالة التضخم. وتشير هذه التقديرات إلى أن إزالة التضخم خلال الفترة من ١٩٨٠ الى ١٩٨٤ كلفت الدولة ما يقارب ٢٦٥ بليون دولار من الانتاج (حسب أسعار ١٩٩٣) مقابل كل نقطة مئوية خفضت في التضخم. وتؤكد هذه النتيجة التقديرات الاحصائية لتكلفة إزالة التضخم.

المصداقية والتضخم. يمكن للتجارب التي أُجريت في الولايات المتحدة أن تساعد في تركيز الإنتباه على قضية مهمة. فخلال العقد الماضي، قال علماء اقتصاد كثر أن منهج التحليل المعتمد على منحنى فيليبس مبالغ في التشاؤم. فالمعارضون يقولون إن السياسات المعلنة والجديرة بالثقة – مثل تبني قواعد نقدية ثابتة أو استهداف ناتج محلي إجمالي إسمي – ستقود إلى خفض سريع وغير مكلف في التضخم. ويدعم علماء الاقتصاد هؤلاء توصياتهم بالاستشهاد «بتغييرات النظام»، مثل الإصلاحات المالية والنقدية..التي أنهت التضخم الجامح في كل من بوليفيا والنمسا بتكلفة طفيفة من ناحية البطالة، أو الخسارة في الناتج المحلي الإجمالي. وعارض علماء اقتصاد آخرين ذلك على أساس أنه في حين يمكن لهذه السياسات أن تنجح في دولة يمزقها التضخم الجامح، أو الحرب، أو الثورة، فليس هناك سياسة واقعية يمكنها أن تأمل في تحقيق معجزة مماثلة في الولايات المتحدة.

التجربة الواضحة للاعوام من ١٩٨٠ – ١٩٨٤ وفرت مختبراً جيداً لاختبار وجهة نظر المصداقية مقابل المنهج الرئيسي. وجرى، خلال تلك الفترة، التشدد في السياسة النقدية بكل قوة ووضوح. ومع ذلك بقيت الأسعار مرتفعة للغاية كما يبين الجدول ٣٠ – ١. ويبدو أن استخدام سياسات متشددة يعلن عنها مسبقاً لتحسين المصداقية لم تكن فعالة في خفض التكلفة.

أثار اكتشاف أن خفض التضخم بمقدار ١ نقطة مئوية يكلف الدولة ما بين ١٢٠ إلى ٣٥٠ بليون دولار ردود فعل مختلفة بين الناس. وتساءل بعضهم ما إذا كانت التكاليف توازي منافع خفض التضخم. وتساءل آخرون عما إذا كانت هناك وسائل أرخص لخفض التضخم. تلك هي الاسئلة التي تثار في أثناء وضع السياسات المضادة للتضخم، التي سنعالجها لاحقاً.

هل يمكننا خفض المعدل الطبيعي للبطالة؟

عند التفكير بالمأزق الذي يثيره التعارض بين البطالة العالية والأسعار المستقرة، علينا أولاً أن نحلل السياسات المحتملة لسوق العمل. وهذا يطرح سؤالاً مهماً: هل المعدل الطبيعي هو المستوى الأمثل للبطالة؟ فإن لم يكن كذلك، ماالذي يمكننا فعله لخفضه إلى المستوى المطلوب؟

بداية، علينا ملاحظة أنه على الرغم من أن تعبير «المعدل الطبيعي» هو من التعابير الدارجة على ألسنة علماء الاقتصاد فإنه تعبير مضلل. فالمعدل الطبيعي ليس طبيعياً بأي حال من الأحوال؛ فهو يتأثر بأنماط التغيير الديمغرافي، وبأنواع الصدمات التي قد يتعرض لها الاقتصاد، وبسياسات الحكومة تجاه سوق العمل او الرفاه الاجتماعي، وربما أيضاً بالتاريخ الماضي للبطالة ذاتها. ويفضل بعض علماء الاقتصاد استخدام تعبير محايد مثل «معدل البطالة الواقي من التضخم» أو «معدل البطالة الذي لا يسرّع التضخم».

إضافة إلى ذلك، لا يكون المعدل الطبيعي بالضرورة معدل البطالة المثالي. فالمستوى المثالي من البطالة في اقتصاد ما هو حيث يتحقق أقصى قدر ممكن من صافي الرفاه الاقتصادي. ويعتقد الذين درسوا العلاقة ما بين البطالة والرفاه الاقتصادي أن المعدل المثالي للبطالة يكون أدنى من المعدل الطبيعي. وقد لاحظوا أن هناك الكثير من المؤثرات الخارجية على سوق العمل. مثال ذلك، العمال الذين جرى تسريحهم بشكل مؤقت يعانون من عدد من المصاعب الاجتماعية والاقتصادية. ومع ذلك،لا يدفع أصحاب العمل تكاليف البطالة؛ فمعظم التكاليف (مثل تأمينات البطالة، وتكاليف الرعاية الصحية، والكرب الذي تعيشه الاسرة، الخ ..) هي تكاليف خارجية تفيض ويتحملها العامل ذاته أو الحكومة. وحيث أن للبطالة تكاليف خارجية، فإن المعدل الطبيعي للبطالة هو على الأغلب أعلى من المعدل الامثل.

الأغلب أن يكون المعدل الطبيعي للبطالة أعلى من المعدل الامثل للبطالة، أي، أعلى من مستوى البطالة الذي يتحقق عنده أقصى قدر من صافي الرفاه الاقتصادي.

فإن لم يكن المعدل الطبيعي طبيعياً أو مثالياً، فلم لا نهدف ببساطة إلى خفض مستوى البطالة ؟ السبب هو، وكما أكدنا فيما سبق، أن هذه الخطوة قد تقود إلى تضخم يتصاعد بشكل غير مقبول. لذلك، ثمة كسب اجتماعي هائل يحصل عليه المجتمع الذي يعرف كيف يمكن خفض معدل البطالة الطبيعي بقدر ملموس

فما هي الاجراءات التي قد تخفض المعدل الطبيعي؟ بعض المقترحات المهمة تشمل ما يلي:

- **تحسين خدمات سوق العمل.** يحدث جزء من البطالة لأن شواغر العمل تكون مجهولة للعمال العاطلين عن العمل. ويمكن، من خلال معلومات أفضل، مثل وضع قوائم بالوظائف الشاغرة على الحاسوب، خفض البطالة الهيكلية والاحتكاكية.
- **برامج تدريب تدعمها الحكومة.** إذا قرأت إعلانات الصحف عن الوظائف الشاغرة، فسوف تجد أن معظمها وظائف تتطلب مهارات يمتلكها قلة من الناس، وبالمقابل فإن معظم العاطلين عن العمل هم عمال غير ماهرين أو شبه ماهرين، أو عمال وجدوا أنفسهم في عمل لا يناسبهم أو يعملون في صناعة متعثرة. ويعتقد الكثيرون أن في وسع برامج التدريب الحكومية مساعدة العمال العاطلين عن العمل

على إعداد أنفسهم لعمل أفضل في قطاعات انتاجية نامية. وإذا ما كانت هذه البرامج ناجحة، فإنها يمكن أن تعطي فائدة مزدوجة، تمكن الناس من ممارسة حياة منتجة وتخفف من عبء برامج الدفعات التحويلية الملقى على عاتق الحكومة.

- **إزالة العوائق الحكومية**. لاحظنا فيما سبق، أنه كي تحمي الحكومة الناس من معاناة البطالة والفقر، عمدت إلى إزالة لسعة البطالة بتقديم المساعدات التي أدت، في الوقت نفسه، إلى خفض حوافز البحث عن عمل. ويدعو بعض علماء الاقتصاد إلى إصلاح نظام تأمين البطالة، وخفض ما يقلل من حوافز العمل في برامج الرفاه، والعجز، والضمان الاجتماعي؛ وتقوية حوافز العمل.

بعد أن استعرضنا خيارات تخفيض معدل البطالة الطبيعي، لابد من إضافة ملاحظة تحذيرية. وهي أن ثلاثة عقود من البحوث والاختبارات في سوق العمل التي تناولت هذا الموضوع جعلت المحللين الموضوعيين يتواضعون إلى اقصى حدّ في مطالبهم. فبسبب نقص الحلول التي يمكن أن تجبر العاطلين عن العمل على أن يجوعوا في البرد، فلن يكون لمعظم الاقتراحات سوى تأثير ضئيل على المعدل الطبيعي.

هل نزيل التضخم أم نتكيف معه؟

بالنظر لتكاليف إزالة التضخم، وصعوبة خفض المعدل الطبيعي للبطالة، فإن الناس كثيراً ما يتساءلون عما إذا كان من المرغوب فيه حقاً إزالة التضخم عن طريق الركود الاقتصادي والبطالة العالية. أليس من الأفضل أن نتعلم كيف نتعايش معه على أساس أنه أهون الشرين، كما فعلت دول عدة في أمريكا اللاتينية وأماكن أخرى من العالم؟

من الأساليب المتبعة للتكيف «فهرسة» الاقتصاد. **والفهرسة** (indexing) أسلوب يتم بموجبه تعويض الاجور والأسعار والعقود جزئياً أو كلياً بما يطرأ من تغييرات على المستوى العام للأسعار. ونجد أمثلة على الفهرسة في الكثير من العقود العمالية التي تضمن تعديل مستويات معيشة العمال وفقاً للتضخم. من الأمثلة النموذجية على ذلك ما يلي: في العام القادم ستدفع الشركة زيادة سنوية في الاجر المدفوع للعامل بمقدار ٢ بالمئة إن لم يحدث أي تضخم لكن، إذا ارتفعت الأسعار بمقدار ١٠ بالمئة خلال السنة القادمة، فإن الشركة ستزيد ٤ بالمئة أخرى كتعديل لمستوى المعيشة. القطاعات الأخرى التي قد تقوم بفهرسة التضخم تشمل النظام الضريبي، والايجارات، والعقود الصناعية طويلة المدى.

لماذا لا نقوم بفهرسة الاقتصاد كله؟ في عالم مثل العالم الذي نعيش فيه، قد لا يكون التضخم مهماً بالنسبة للأشياء «الحقيقية»، وفي وسعنا تجاهله والتركيز على خفض البطالة. قد تبدو هذه فكرة طيبة، لكن فيها الكثير من العيوب، من الناحية العملية، فالفهرسة الكاملة للتضخم مستحيلة لانها تضمن مستوى معيناً من المداخيل «الحقيقية» قد لا نستطيع، ببساطة، إنتاجه.

أضف إلى ذلك، كلما زادت نسبة الفهرسة تزداد شدة الصدمة التضخمية وتتفشى في الاقتصاد كالوباء. والمعدل العالي للفهرسة أشبه بمضاعف كبير – فهو يضخم صدمات الأسعار الخارجية. والفهرسة الكاملة للتضخم هي دعوة لتضخم سريع. لذلك يشتمل التضخم على مفارقة: فكلما أكثر مجتمع ما من عزل أفراده عن التضخم، ازداد احتمال عدم استقرار التضخم. والدول التي قامت بفهرسة أسعارها وأجورها (مثل البرازيل) وجدت أن من المستحيل عملياً اجتثاث التضخم حتى لو اتخذت إجراءات بالغة القسوة.

المطلوب: سياسة مضاده للتضخم منخفضة التكلفة

تنص النظرية التقليدية في التضخم أن في وسعنا تجنب ارتفاع التضخم عن طريق منع البطالة من الهبوط إلى ما دون المعدل الطبيعي. إضافة إلى ذلك أشرنا فيما سبق أنه يفرض على المجتمع دفع ثمن باهظ من المخرجات والعمالة التي تضيع هدراً للحفاظ على استقرار الأسعار. ويرى بعض علماء الاقتصاد أن هذه النتيجة مغرقة في التشاؤم، ويسعون لايجاد طرق أقل تكلفة لاحتواء التضخم. إحدى هذه السياسات تدعى **السياسات الدخلية** (incomes policies) ، وهي الأعمال الحكومية التي تحاول التخفيف من التضخم بخطوات مباشرة، سواء بالاقناع، أو الرقابة القانونية، أو غير ذلك من المحفزات. وهذه السياسات غير التقليدية تحاول، في جوهرها، نقل منحنى فيليبس في اتجاه الداخل.

ما هي مناهج السياسات التي تهدف الى مكافحة التضخم؟ وما مدى نجاحها؟ فيما يلي بعض الامثلة:

- **مراقبة الأسعار والأجور زمن السلم**. استخدمت في اسكندنافيا، هولندا ومناطق اخرى. ورغم أنها كانت فعالة لفترة قصيرة، في بعض الاحيان، فإنها على المدى البعيد تنهار أو تصبح غير فعالة لأن الناس يتعلمون تجنبها. وفي بعض الحالات، كما حدث في الولايات المتحدة خلال الفترة من ١٩٧١ – ١٩٧٤. بدت الرقابة على الأجور والأسعار غير فعالة على الإطلاق في الصراع لوقف التصاعد الحلزوني للأجور والأسعار.
- **خطوط إرشادية طوعية للأجور والأسعار**. أظهرت نجاحاً متواضعاً في هولندا، وفي الولايات المتحدة خلال سنوات حكم الرؤساء كينيدي، وجونسون، وكارتر. إلا أنها أصبحت، بمرور

الزمن، غير فعالة وغير منصفة – خاصة حين رافقها سياسات مالية ونقدية محفزة أطلقت ضغوطاً تضخمية من جانب الطلب.

- **استراتيجية السوق.** ألح عليها الكثيرون من علماء الاقتصاد. ويمكن لهذا المنهج أن يعتمد على الإنضباط الطبيعي للأسواق لكبح التصاعد في الأجور والأسعار. ويشدد المدافعون على تعزيز قوى السوق، عن طريق رفع القيود التنظيمية عن الصناعات الخاضعة لهذه القيود؛ إزالة معيقات المنافسة في السوق عن طريق القوانين المقاومة للاحتكارات، وتحافظ على اسعار التجزئة. إلغاء القوانين الحكومية التي تعيق المنافسة مثل قوانين الحدّ الأدنى من الأجر، ونظام الحصص (الكوتا) في التجارة الخارجية. حظر الإحتكارات التي تفرضها نقابات العمال. والأهم من كل ذلك، تشجيع المنافسة الدولية. السياسات التي تعزز قوى السوق قد تزيد من مقاومة رفع الأجور والأسعار، خاصة في أسواق الانتاج والعمل ذات المنافسة غير الكاملة.

- **سياسات المداخيل المبنية على الضرائب.** اقتُرحت كطريقة لاستخدام آلية السوق لتحقيق أهداف اقتصادية كلية. وتستخدم هذه الطريقة العصا والجزرة الماليتين لتشجيع الأعمال المضادة للتضخم عن طريق فرض ضرائب على الأشخاص الذين ترتفع أجورهم وأسعارهم بسرعة، ودعم الجهات التي ترتفع أجورها وأسعارها ببطء. استخدمت هذه الطريقة في الدول الشيوعية السابقة مثل المجر وبولندا وحققت بعض النجاح، واقترح تطبيقها في الولايات المتحدة ايضاً. إلا أنه حتى المتحمسين لهذه الطريقة يشددون على أنها مكملة، وليست بديلة، لضبط آلية السوق، وتشديد السياسات المالية والنقدية لاحتواء التضخم.

من الواضح أن البحث عن سياسة دخلية فعالة ودائمة لم يتوصل إلى حل سحري. فسياسات المداخيل لم تتمكن من الصمود للتمحيص الدقيق للمحترفين من علماء الاقتصاد.

المفارقة القاسية

يعتقد الكثير من علماء الاقتصاد اليوم أن هناك معدل طبيعي للبطالة إذا ما انخفض اقتصادنا إلى مستوى أدنى منه فقد يتعرض إلى تضخم لولبي متصاعد. أضف إلى ذلك، غالباً ما ينظر إلى المعدل الطبيعي للبطالة على أنه مبالغ في الارتفاع. ويرى منتقدو الرأسمالية في البطالة العالية المنتشرة في أمريكا الشمالية وأوروبا العيب الأساسي في الرأسمالية الحديثة. والبحث عن طريقة لحل هذه المفارقة القاسية، أي ضرورة وجود بطالة عالية لاحتواء التضخم هو أحد أكثر الهموم ضغطاً في الاقتصاد الكلي المعاصر.

ملخص

أ – طبيعة التضخم وتأثيراته

١ – يحدث التضخم حين يرتفع المستوى العام للأسعار (ويحدث الانكماش حين ينخفض). اليوم، نحسب التضخم عن طريق استخدام مؤشرات الأسعار – المتوسطات المرجحة للأسعار لآلاف من المنتجات الفردية. مؤشر اسعار المستهلك يقيس تكلفة سلة سوقية من الخدمات والسلع الاستهلاكية ويقارنها بتكلفتها خلال سنة أساس معينة. مثبط الناتج المحلي الإجمالي هو سعر الناتج المحلي الإجمالي.

٢ – يأتي التضخم من مصادر مختلفة، مثله في ذلك مثل الأمراض. بشكل عام، نرى تضخماً معتدلاً في الولايات المتحدة (بضع نقاط مئوية في السنة). وفي بعض الأحيان يولد التضخم السريع ارتفاعاً في الأسعار يصل إلى ٥٠ أو ١٠٠ أو ٢٠٠ بالمئة سنوياً. التضخم الجامح يسيطر حين تبدأ المطابع بطبع سيل من الأوراق النقدية وتتضاعف الأسعار مرات عدة في كل شهر. تاريخياً، ترافق التضخم الجامح على الدوام مع الثورات والحروب.

٣ – يؤثر التضخم على الاقتصاد في أنه يعيد توزيع الدخل والثروة ويفسد الكفاءة. يحابي التضخم غير المتوقع عادة المدينين، والساعين لتحقيق الربح، والمضاربين المستعدين للمجازفة. ويؤذي الدائنين، والطبقات ذات الدخل الثابت، والمستثمرين المترددين. ويؤدي التضخم إلى تحريف الأسعار، ومعدلات الضريبة، وأسعار الفائدة الحقيقية. يتزايد تردد الناس على البنوك، وقد تزحف الضرائب صعوداً، وقد تصبح قياسات الدخل محرفة. وحين تتخذ البنوك المركزية خطوات لخفض التضخم، فإن التكلفة الحقيقية لمثل هذه الخطوات من ناحية تخفيض المخرجات والعمالة، قد تكون مؤلمة.

ب – النظرية الحديثة في التضخم

للاقتصاد معدل معين من العطالة أو معدل تضخم متوقع، موجود دائماً. وهو المعدل الذي يتوقعه الناس ويدمجونه في عقود العمل وغير ذلك من الاتفاقيات. معدل عطالة التضخم هو توازن قصير المدى، يتواصل إلى أن يتعرض الاقتصاد لصدمة ما.

٥ – في الواقع، يتعرض الاقتصاد لصدمات متكررة في الأسعار. الأنواع الرئيسية من الصدمات التي تبعد التضخم عن معدل عطالته هي جذب الطلب ودفع التكاليف. التضخم بسبب جذب

الطلب ينجم عن إنفاق كثير يطارد سلعاً قليلة. مما يتسبب في نقل منحنى الطلب الإجمالي إلى اليمين وإلى أعلى. عندها ترتفع الأجور والأسعار في الأسواق. التضخم بسبب دفع التكاليف من الظواهر الجديدة في الاقتصاديات الصناعية الحديثة ويحدث حين ترتفع تكاليف الإنتاج حتى في فترات البطالة العالية وعدم العمل بكامل الطاقة الانتاجية.

٦ – يبين منحنى فيليبس العلاقة العكسية بين التضخم والبطالة. على المدى القصير، يعني خفض معدل التضخم، رفع معدل البطالة، والعكس بالعكس. لكن منحنى فيليبس قصير المدى يميل إلى الإنتقال من موضعه بمرور الزمن مع تغير التضخم المتوقع والعوامل الأخرى. إذا حاول صنّاع السياسة إبقاء البطالة دون معدلها الطبيعي لفترة طويلة، فإن التضخم سيميل إلى الارتفاع.

٧ – تعتمد النظرية الحديثة في التضخم على مفهوم المعدل الطبيعي للبطالة، الذي هو أدنى معدل يمكن للدولة الحفاظ عليه دون المجازفة بحدوث ارتفاع لولبي في التضخم. وهو يمثل مستوى بطالة الموارد التي تكون عندها أسواق العمل والانتاج في حالة توازن لا يصاحبه تضخم. وبموجب نظرية المعدل الطبيعي، ليس هناك مفاضلة دائمة بين التضخم والبطالة، ويكون منحنى فيليبس طويل المدى عمودياً.

جـ – مفارقات السياسة المضادة للتضخم

٨ – من الهموم الرئيسية التي يواجهها صنّاع السياسة تكاليف خفض عطالة التضخم، وتشير التقديرات الحالية أن ركوداً اقتصادياً كبيراً – يخفض الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ٤ بالمئة دون امكانياته لمدة سنة واحدة – ضروري لإبطاء عطالة التضخم بمقدار نقطة واحدة مئوية.

٩ – قدم علماء الاقتصاد الكثير من الاقتراحات لخفض المعدل الطبيعي للتضخم؛ ومن أبرزها تحسين المعلومات في سوق العمل، تحسين برامج التعليم والتدريب، وإعادة صياغة البرامج الحكومية بحيث يكون لدى العمال حوافز أكبر للعمل. التحليلات المتزنة للمقترحات السياسية القابلة للتطبيق قادت معظم علماء الاقتصاد إلى عدم توقع الكثير من إصلاحات سوق العمل المذكورة.

١٠ – نظراً للتكاليف الباهظة لخفض التضخم عن طريق الركود الاقتصادي، تطلعت الدول إلى ايجاد طرق أخرى. هي سياسات المداخيل مثل الرقابة على الأجور والأسعار والخطوط الإرشادية الطوعية، والطرق التي تعتمد على الضريبة، واستراتيجيات تعزيز السوق . بشكل عام، ابتعدت معظم الاقتصادات عن التدخل المباشر في الأسواق، الذي يعتبر مكلفاً جداً بالنسبة للكفاءة الاقتصادية.

مفاهيم للمراجعة

التعريفات والنظريات الخاصة بالتضخم

- تضخم، انكماش
- الرقم القياسي للاسعار: م س م، مثبط أ ن م، م س ج
- أنواع التضخم: معتدل، سريع، جامح
- تأثيرات التضخم (يعيد التوزيع، تأثيره على الانتاج والعمالة)
- التضخم المتوقع وغير المتوقع
- تكاليف التضخم: «نعل الحذاء»، قائمة التكاليف،، الانحرافات في الدخل والضريبة، نقص المعلومات، رد فعل على المستوى الاقتصاد الكلي.
- عطالة التضخم، والتضخم بسبب جذب الطلب، وازدياد التكلفة، ودفع التكاليف.
- منحنيا فيليبس قصير وطويل المدى.
- معدل البطالة الطبيعي ومنحنى فيليبس طويل المدى
- معدل البطالة الطبيعي مقابل المعدل المثالي

السياسة المضادة للتضخم

- تكاليف إزالة التضخم
- إجراءات خفض المعدل الطبيعي للبطالة
- سياسات المداخيل: الرقابة على الأسعار والأجور والخطوط الإرشادية، المنافسة، وسياسات المداخيل المبنية على الضرائب.

اسئلة للمناقشة

١ – عرّف مؤشر أحد الأسعار. وعرّف بدقة مؤشر اسعار المستهلك ومثبط أ ن م.

إشرح نواحي التشابه والاختلاف بين المؤشرين.

٢ – خذ بعين الاعتبار تأثيرات التضخم التالية: الانحراف الضريبي، إعادة توزيع الدخل والثروة، تكاليف نعل الحذاء (إضاعة الوقت في الذهاب إلى البنوك)، قائمة التكاليف.

عرّف تكلفة كل واحد من الامور المذكورة واعطِ مثالاً عليه.

٣ – فسر المقطع التالي واعطِ مثالاً عليه: «خلال فترات التضخم، يستخدم الناس الموارد الحقيقية لتخفيض ما في ايديهم من نقود . هذه الأنشطة تعطى منفعة خاصة دون مكاسب اجتماعية تقابلها، الأمر الذي يوضح التكلفة الاجتماعية لتضخم».

٤- الانكماش غير المتوقع أيضاً، يولد تكاليف اجتماعية خطيرة. إشرح الانكماش لكل واحد من الأمور التالية وحلل التكاليف المرافقة لها:

أ - خلال فترة الكساد العظيم هبطت أسعار المحاصيل الرئيسية مع أسعار سلع أخرى. ما الذي قد يحدث للمزارعين الملتزمين برهونات عقارية كبيرة؟

ب - طلاب كثيرون اقترضوا أكثر من ٢٠ الف دولار لدفع نفقات دراستهم الجامعية، آملين أن يسمح لهم التضخم بتسديد ديونهم بدولارات خفضت قيمتها. ماذا سيحدث لهؤلاء الطلاب إذا بدأت الأسعار في الهبوط بنسبة ٥ بالمئة سنوياً؟

٥ - «البطالة في مجال صناعة الصلب كانت ٩ بالمئة عام ١٩٩١، مع أن معدلات الأجور في هذه الصناعة ترتفع بنسبة ٦ بالمئة سنوياً». بيّن أن هذا التضخم بسبب دفع التكاليف وليس بسبب جذب الطلب في سوق العمل. ما هي الأسباب الممكنة لهذه الظاهرة.

٦ - البيانات في الجدول التالي توضح معدلات البطالة والتضخم في الولايات المتحدة خلال الفترة من ١٩٧٩ - ١٩٩٣.

السنة	معدل البطالة (٪)	معدل التضخم، م س م (٪ في السنة)
١٩٧٩	٥.٨	١١.٣
١٩٨٠	٧.١	١٣.٥
١٩٨١	٧.٦	١٠.٣
١٩٨٢	٩.٧	٦.٢
١٩٨٣	٩.٦	٣.٢
١٩٨٤	٧.٥	٤.٣
١٩٨٥	٧.٢	٣.٦
١٩٨٦	٧.٠	١.٩
١٩٨٧	٦.٢	٣.٦
١٩٨٨	٥.٥	٤.١
١٩٨٩	٥.٣	٤.٨
١٩٩٠	٥.٥	٥.٤
١٩٩١	٦.٤	٤.٣
١٩٩٢	٧.٢	٣.٢
١٩٩٣	٦.٦	٢.٦

المصدر: التقرير الاقتصادي للرئيس ، ١٩٩٤

لاحظ أن الاقتصاد بدأ قريباً من معدل البطالة الطبيعي في عام ١٩٧٩ وانتهى قريباً من معدل البطالة الطبيعي عام ١٩٩٠. هل يمكنك تفسير سبب هبوط التضخم خلال تلك السنوات؟ فسر ذلك برسم منحنيي فيليبس قصير المدى وطويل المدى لكل سنة من السنوات من ١٩٧٩ الى ١٩٩٣.

٧ - يؤكد الكثيرون من علماء الاقتصاد على ما يلي: «حيث انه لا توجد علاقة تبادلية بين البطالة والتضخم على المدى الطويل فليس هنالك ضرورة لتشذيب القمم ونقاط الحضيض في الدورة الاقتصادية» . توحي وجهة النظر هذه أن علينا ألا نهتم باستقرار الاقتصاد أو تقلباته الكبيرة طالما أن متوسط البطالة سيبقى على حالة. ناقش هذا القول بدقة.

٨ - كتب أحد علماء الاقتصاد البارزين يقول: «إذا فكرت بالتكاليف الاجتماعية للتضخم، التضخم المعتدل على الأقل، فإن من الصعب تجنب عدم الخروج بانطباع بأنها قليلة مقارنة بتكاليف البطالة وهبوط الانتاج». اكتب مقالة قصيرة تشرح وجهة نظرك بهذا الصدد.

٩ - هل يمكن للحكومة وضع سياسات تنزل بمعدل البطالة الفعلي إلى ما دون المعدل الطبيعي لمدة سنة أو سنتين؟ لمدة عدة عقود؟

١٠ - السياسات التالية هي ظواهر أثرت في سوق العمل خلال العقد الماضي. اشرح التأثير المحتمل لكل واحدة منها على معدل البطالة الطبيعي:

أ - الحدّ الأدنى للأجر هبط بمقدار ٢٥ بالمئة عن معدل متوسط الأجر.

ب - تأمين البطالة أُخضع للضريبة.

جـ - الأموال التي تدفع لبرامج تدريب العاطلين عن العمل خفضتها الحكومة الفدرالية بحدّة.

د - بسبب البطالة الدورية العالية لم يتلق الكثيرون من المراهقين من أبناء الأقليات سوى القليل من التدريب في أثناء العمل.

هـ - بسبب تراجع نقابات العمال فإن نسبة أقل من أفراد القوي العاملة باتوا يعملون بموجب اتفاقيات المساومة الجماعية.

١١ - فكر في السياسات التالية المضادة للتضخم: البطالة العالية، الرقابة على الأسعار والأجور، سياسات الداخل المبنية على الضريبة. ضع قائمة بمزايا وعيوب كل واحد منها من ناحية السيطرة على التضخم والأهداف الاقتصادية الأخرى. أيها ستختار لو طلب منك رئيس الدولة تقديم توصياتك ؟

الفصـــل ٣١

مدارس الاقتصاد الكلي المتنازعة

[الآن] هو الوقت الذي عاد فيه الاقتصاد الكلي الى التمتع بفرضيات جديدة حول الآليات التي تتحكم بالاقتصاد وتتوسع لتشمل انماطاً جديدة ... التعددية افضلها، تواتر انتشار التعددية أمر محتوم في مطلق الأحوال.

ادموند أس فيليبس، افكار

مدارس الاقتصاديات الكبرى السبع (١٩٩٠)

إذا استمعت الى المناقشات التي تدور حول مواضيع الاقتصاد الكلي الرئيسية، مثل عجز الموازنة، أو السياسة النقدية، أو التضخم، يبدو لك أن علماء الاقتصاد لا يتفقون على أشياء كثيرة أبعد من تعريف الناتج المحلي الاجمالي . بعضهم يقترح رفع الضرائب لخفض العجز، في حين يطالب آخرون بخفضها لتحريك التنمية طويلة الامد. بعضهم يريد أن تلعب الحكومة دوراً فاعلاً في إدارة الاقتصاد. في حين يعتقد آخرون أن أفضل ما يمكن للحكومة فعله هو أن تكون أصغر، وأقل تطفلاً بقدر الامكان . ومن السهل فهم السبب الذي جعل جي . بي. شو يقول: «لو وضعت جميع علماء الاقتصاد جنباً إلى جنب، لما توصلوا الى نتيجة».

لكن إذا تمعنت في المناقشات المتضاربة، فإنك ستجد أن قلة من المواضيع التي تتردد تفصل بين المدارس المختلفة. وأحد هذه المواضيع له علاقة بوجهات النظر المختلفة حول الطريقة التي يتحدد بها الطلب الاجمالي، وآخر يهتم بالدور الذي تلعبه مرونة الاسعار؛ ويدور جدل آخر حول مدى العقلانية في القرارات البشرية.

النقطة التي فصّلها هذا الكتاب، هي، بشكل عام، التيار الحديث للمنهج الكينزي في الاقتصاد. ويعود سبب التركيز على هذا المنهج، جزئياً، إلى أن حكومات اقتصاد السوق الرئيسية كثيراً ما تتبعه، وبشكل أساسي، لانه، من وجهة نظر مؤلفي هذا الكتاب، أفضل ما يناسب الحقائق الاقتصادية المشوشة، والفوضوية التي هي جزء من حياتنا اليومية.

لكن لا بد من التأكيد على أن وجهات النظر الأخرى محقة في مطالبتها توخي الدقة في المراجعة والتحليل. فكم من مرة في مجالات العلم، قلبت الاكتشافات الجديدة المعتقدات التي سادت في حقبة ما. المدارس، مثل الناس، عرضة لتصلب الشرايين. الطلاب يتعلمون الحقائق الجامدة من اساتذتهم وكتبهم الدراسية المقدسة، ويتم تجاهل عدم الاكتمال في المذاهب التقليدية، أو التغطية عليها على أساس أنها غير مهمة . مثال ذلك، جون ستيوارت ميل، أحد أعظم الفلاسفة وعلماء الاقتصاد في جميع العصور، قال في كتابه الكلاسيكي في العام ١٨٤٨ «مبادىء الاقتصاد السياسي»: «انه لما يدعو للسرور انه لم يبق في « قوانين القيمة » ما يتوجب على الكتّاب الحاليين أو المستقبليين توضيحه» وكتب ذلك حتى قبل اكتشاف قانون العرض والطلب.

مؤرخو العلوم يعرفون أن التقدم في العلم غير متواصل. مدارس الفكر الجديدة تظهر وينتشر تأثيرها، وتبدأ في إثارة الشكوك. ربما نجد في مكان ما بين سطور هذا الفصل بذور نظرية جديدة تحل المعضلة المؤلة التي يمثلها اقتصاد السوق المختلط.

أ الأنشـطة الكلاسيكية والثـورة الكينزية

التقليد الكلاسيكي

منذ فجر علم الاقتصاد قبل قرنين من الزمان، كان أحد أعمق الخلافات يدور حول ما اذا كان لدى الاقتصاد توجه للتحرك طوعاً نحو توازن طويل المدى، بعمالة كاملة دون الحاجة لتدخل الحكومة. وباستخدام لغة معاصرة فإننا نصف المناهج التي تؤكد القدرة الكبيرة لقوى الاقتصاد على تصحيح ذاتها بأنها كلاسيكية؛ للفكر

الاقتصادي الكلي الكلاسيكي جذوره في كتابات ادم سميث (١٧٧٦)، وجي . بي ساي (١٨٠٣)، وجون ستيوارت ميل (١٨٤٨). وينص المنهج الكلاسيكي على أن الأسعار والأجور مرنة، لذلك يتحرك الاقتصاد في اتجاه توازنه طويل المدى بسرعة كبيرة. وسوف نستخدم، في البحث التالي، تحليلات العرض الكلي والطلب الكلي لشرح الأسس العلمية والمضامين السياسية للمنهج الكلاسيكي في الاقتصاد الكلي.

قانون «ساي» في الاسواق

قبل أن يكتب كينز «النظرية العامة» في العام ١٩٣٥، كان المفكرون الاقتصاديون الرئيسيون يتقيدون في الأوقات الطيبة بوجهة النظر الكلاسيكية في الاقتصاد. وقد فتن علماء الاقتصاد الأوائل بالثورة الصناعية، وتقسيمها للعمل، والتراكم الراسمالي، وتنميتها للتجارة الدولية. وكان هؤلاء العلماء على علم بالدورات الاقتصادية. لكنهم كانوا يعتبرونها انحرافات مؤقتة تتعدل من تلقاء نفسها. وكانت تحليلاتهم تدور حول **قانون ساي في الاسواق** (**Say's Law of markets**). وتنص هذه النظرية التي طرحها في العام ١٨٠٣ عالم الاقتصاد الفرنسي جي. بي. ساي أن الانتاج الزائد عن الحدّ مستحيل بطبيعته. ويعبر عن هذا أحياناً بالقول أن «العرض يوجد طلبه الخاص» . فما هي الأسس المنطقية لقانون ساي؟ إنه يقوم على وجهة النظر القائلة بعدم وجود فوارق اساسية بين الاقتصاد النقدي واقتصاد المقايضة، وأن كل ما يمكن للمصانع ان تنتجه يمكن للعاملين شراءه.

وتضم القائمة الطويلة من علماء الاقتصاد البارزين الذين أيدوا وجهة نظر الاقتصاد الكلي الكلاسيكية بأن الانتاج الزائد عن الحدّ مستحيل، د. ريكاردو (١٨١٧)، وجي . أس. ميل (١٨٤٨)، و أ. مارشال (١٨٩٠). حتى خلال فترة الكساد العظيم، يوم كان ربع القوى العاملة الامريكية عاطلة عن العمل، كتب عالم الاقتصاد البارز أ.سي بيجو يقول، «مع وجود منافسة حرة تامة، فسيكون هناك على الدوام توجه قوي نحو العمالة الكاملة. وحالات البطالة التي يمكن أن توجد في أي وقت من الاوقات تعود كلية الى المقاومة الاحتكاكية التي تمنع الأسعار والأجور المناسبة من أن تتكيف على الفور» [(١)]

وكما يشير الاقتباس المأخوذ عن بيجو، فإن الأساس المنطقي الكامن خلف وجهة النظر الكلاسيكية هو أن تكون الأجور والأسعار مرنة بما يكفي لجعل الأسواق « تتخالص »، أو تعود الى التوازن بسرعة . فاذا ما تعدلت الأجور والأسعار بسرعة، عندها يكن المدى القصير الذي تكون فيه الأسعار جامدة قصيراً للغاية، بحيث يمكن إهمال تلك الفترة. النتيجة التي توصل اليها علماء

الشكل ٣١ - ١. وفقاً لقانون ساي، فإن العرض يخلق طلبه الخاص حين يتحرك السعر لموازنة الطلب مع العرض الاجمالي.

يعتقد علماء الاقتصاد الكلاسيكيون أن حدوث فترات متواصلة من فائض العرض غير ممكن. فاذا تحرك ع أ او ط أ فسوف ترد الأسعار بمرونة لضمان بيع انتاج العمالة الكاملة. ونرى هنا كيف أن الأسعار المرنة تضمن هبوط الاسعار بما يكفي لزيادة الانفاق على مستويات الانتاج عند العمالة الكاملة. (ما الذي يحدث اذا بقي ط أ دون تغيير، مع ازدياد مستوى المخرجات المكنة ؟ ما هي القوى التي ستدفع الاقتصاد الى ت٢؟)

الاقتصاد الكلي الكلاسيكي هي أن الاقتصاد يعمل على الدوام بعمالة كاملة .

جوهر قانون ساي والمنهج الكلاسيكي مبين في الشكل ٣١ - ١. هذا اقتصاد تتحدد الأسعار والأجور فيه ضمن أسواق تنافسية، تتحرك بمرونة صعوداً وهبوطاً لإزالة أية زيادة في الطلب او العرض. من ناحية تحليلاتنا للطلب والعرض الاجماليين، يمكن تمثيلها بمنحنى طلب اجمالي قياسي يميل الى أسفل مع منحنى عرض اجمالي عمودي.

افرض أن الطلب الاجمالي انخفض بسبب شح النقود او أسباب خارجية أخرى. ونتيجة لذلك انتقل منحنى ط أ ناحية اليسار الى ط أ١ في الشكل ٣١ - ١. في البداية، عند السعر الاصلي س، هبط الانفاق الى النقطة ب، وقد تحدث فترة قصيرة للغاية من الهبوط في المخرجات. لكن يتبع انتقال الطلب تعديل سريع في الأجور والأسعار مع انخفاض المستوى الاجمالي للأسعار من س الى س١. ومع هبوط الأسعار فإن المخرجات الكلية تعود الى مستوى المخرجات الممكنة وتستقر العمالة الكاملة عند النقطة ج.

(١) «نظرية البطالة» (١٩٣٣)

من وجهة النظر الكلاسيكية، التغيرات في الطلب الاجمالي تؤثر على مستوى السعر لكن لا تأثير دائم لها على المخرجات او العمالة. مرونة السعر والأجر تضمن أن يكون مستوى الانفاق الحقيقي كافياً للحفاظ على عمالة كاملة.

عواقب السياسة

ثمة نتيجتان لوجهة النظر الكلاسيكية لهما أهمية بالغة على السياسة الاقتصادية. بداية، وفقاً لوجهة النظر الكلاسيكية، للاقتصاد فترات قصيرة ومؤقتة من الهبوط عن مستوى العمالة الكاملة، او تراجع استغلال طاقته الكاملة. وليس فيه فترات ركود او كساد طويلة او مستمرة، ويمكن للعمال المؤهلين أن يجدوا عملاً بسرعة حسب الأجر الدارج في السوق.

التحليلات الكلاسيكية لا تفترض ضمناً وجود بطالة مقدارها صفر، وأن قوى السوق قد تولد هدراً، او انحرافات، او عدم كفاءة على مستوى الاقتصاد الجزئي. فقد نرى، على سبيل المثال، عاطلين عن العمل ينتقلون بين الوظائف، او عمال نقابيين يساومون للحصول على أجور أعلى من معدل التوازن. الا انه من وجهة النظر الكلاسيكية ليس للاقتصاد هدراً شاملاً ومستمراً على مستوى الاقتصاد الكلي، بمعنى عدم استغلال كامل للموارد بسبب عدم كفاية الطلب الاجمالي.

العنصر الثاني في وجهة النظر الكلاسيكية: لا يمكن لسياسات الطلب الاجمالي في الاقتصاد الكلي أن تؤثر على مستوى البطالة او المخرجات الحقيقية. ولا يمكن للسياسات المالية والنقدية أن تؤثر إلا على مستوى أسعار الاقتصاد والتركيبة الحقيقية من الناتج المحلي الاجمالي. يمكن رؤية الطرح الكلاسيكي الثاني بسهولة في الشكل ٣١ – ١. خذ مثلاً اقتصاداً في حالة توازن عند النقطة ج. التي هي تقاطع منحنيا ط أ مع ع أ العمودي. افرض أن البنك المركزي قرر تقليص العرض النقدي لخفض التضخم. فما الذي يحدث؟ لوهلة قصيرة، عند مستوى السعر الابتدائي س، نجد أن هناك زيادة في العرض. الا أنه حين تبدأ الأجور والأسعار في الهبوط تحت ضغط الزيادة في العرض، يتحرك الاقتصاد الى نقطة التوازن الجديدة ج. ويكون صافي تأثير سياسة التقليص الاقتصادي هو خفض المستوى الاجمالي للسعر. لكن هناك تكلفة لهذا العمل في المخرجات، يمكن اهمالها، كما أن البطالة لم ترتفع لأن مرونة السعر والأجر ضمنت انتقالاً سلساً ما بين التوازنين القديم والجديد.

من الامور الجوهرية في وجهة النظر الكلاسيكية، الاعتقاد بمرونة الأسعار والأجور، وأن هذه المرونة توفر آلية تصحح ذاتها وتستعيد بسرعة التوظيف الكامل للايدي العاملة وتحافظ دائماً على انتاج المخرجات المكنة. ونرى هذا المنهج بوضوح في كتابات أتباع المدرسة الكلاسيكية الجديدة اليوم، التي سنقوم بمراجعتها في وقت لاحق من هذا الفصل. وقد بنى علماء المدرسة الكلاسيكية الجديدة وجهات نظرهم على التطورات الاقتصادية الحديثة، آخذين بعين الاعتبار نقص المعلومات ووجود هزات تكنولوجية، والاحتكاكات بسبب انتقال الموارد بين الصناعات. ورغم ارتداء هذه المدرسة ثوباً عصرياً، فإن نتائج سياستها قريبة جداً من نتائج علماء الاقتصاد الكلاسيكيين للعصر سابق.

الثورة الكينزية

في حين كان علماء الاقتصاد الكلاسيكيون يبشرون بأن البطالة المستمرة أمر مستحيل، لم يكن في وسع علماء اقتصاد عقد الثلاثينات تجاهل الجيوش الضخمة من العاطلين عن العمل – الذين يستجدون العمل ويبيعون الاقلام على زوايا الشوارع. فكيف يمكن للاقتصاد أن يفسر هذا التبطل الواسع والمستمر؟

«النظرية العامة» لكينز تعطينا نظرية بديلة في الاقتصاد الكلي، مجموعة جديدة من الصور النظرية للنظر في السياسات الاقتصادية علاوة على الصدمات الخارجية. الواقع أن الثورة الكينزية جمعت عنصرين مختلفين . الاول، طرح كينز مفهوم الطلب الاجمالي الذي بحثناه بتعمق في الفصول السابقة . السمة الثانية التي لا تقل ثورية عن الاولى، كانت نظرية كينز في العرض الاجمالي. وبينما يفترض المنهج الكلاسيكي مرونة في الأسعار والأجور مع دمج ذلك بمنحنى ع أ كلاسيكي عمودي، يصر المنهج الكينزي على عدم مرونة الأجور والأسعار مع منحنى ع أ منبسط او يميل الى أعلى. من المؤكد أن العرض لا يخلق طلبه الخاص، وبالتالي يمكن للمخرجات أن تنحرف عن حدود امكانياتها لفترة طويلة غير محددة.

النتائج المفاجئة

بجمع هذين العنصرين الجديدين، أحدث كينز ثورة حقيقية في الاقتصاد الكلي. جوهر حجة كينز مبين في الشكل ٣١ – ٢. ويجمع هذا الرسم بين منحنى الطلب الاجمالي ومنحنى كينز للعرض الاجمالي المائل الى أعلى.

الملاحظة الاولى هي أن اقتصاد السوق الحديث يمكن أن يعلق في توازن عمالة غير كاملة – توازن الطلب رالعرض الاجماليان عند نقطة ادنى بكثير من امكانيات الاقتصاد واحتكاك كبير للقوى العاملة تتمخض عن بطالة قسرية. مثلاً، اذا تقاطع منحنى ط أ مع منحنى ع أ عند أقصى اليسار، كما هو مبين في النقطة أ، فإن توازن المخرجات قد يقع في مكان أدنى بكثير من مستوى المخرجات المكنة. ويؤكد كينز وأتباعه أنه لا توجد آلية اقتصادية تعيد العمالة الكاملة بسرعة وتضمن للاقتصاد أن يعمل بطاقته الكاملة، بسبب عدم مرونة الأسعار والأجور. ويمكن للدولة أن تبقى منخفضة الانتاج وتعيش ظروفاً بائسة للغاية لفترة طويلة لعدم وجود آلية للتصحيح او يد خفية توجه الاقتصاد وتعيده الى التوظيف الكامل لموارده.

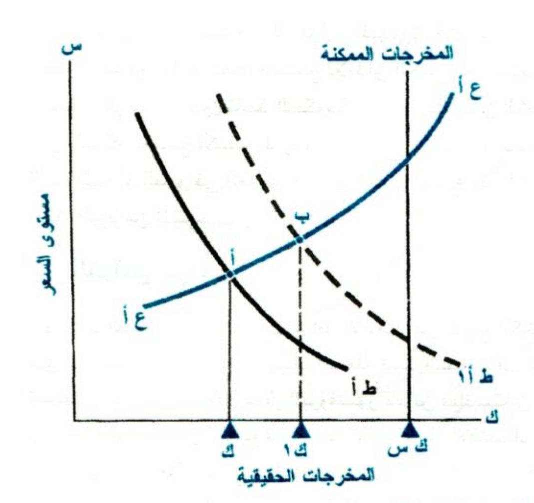
ملاحظة كينز الثانية تتبع الاولى . فمن خلال السياسات النقدية والمالية، يمكن للحكومة أن تحرك الاقتصاد وتساعد في الحفاظ على مستويات عالية من المخرجات والعمالة. مثلاً، اذا كان على الحكومة زيادة مشترياتها، فإن الطلب الاجمالي سوف يرتفع، لنفرض من ط أ الى ط أ ١ في الشكل ٣١ – ٢. وسيكون تأثير ذلك زيادة المخرجات من ك الى ك ١، مما يخفف الفجوة ما بين أ ن م الفعلي والممكن. باختصار، بالاستخدام الملائم للسياسة الاقتصادية يمكن للحكومة اتخاذ خطوات تضمن مستويات عالية من الدخل القومي والعمالة.

تحليلات كينز أحدثت ثورة في الاقتصاد الكلي، خاصة في صفوف علماء الاقتصاد الشبان الذين عايشوا الكساد العظيم في الثلاثينات، وشعروا بوجود شيء مغلوط، وغير قابل للتطبيق في النموذج الكلاسيكي. لم يكن الكساد العظيم، بالطبع، أول حادثة تكشف عدم امكانية الدفاع عن الصيغة الكلاسيكية. فقد كان في وسع أي شخص رؤية البطالة القسرية الواسعة خلال فترات الكساد المتلاحقة. لكن المنهج الكلاسيكي ووجه، ولأول مرة، بتحليل منافس. حيث قدم المنهج الكينزي صيغة جديدة انتشرت في مختلف نواحي الاقتصاد وقلبت مفاهيم الحكومات، وعلماء الاقتصاد عن الدورات الاقتصادية والسياسة الاقتصادية.

نظريات وسياسة

ما يراه الناس في الاقتصاد يعتمد على النظارة النظرية التي يرتدونها. فهل يميل رئيس، او نائب في البرلمان، او عالم في الاقتصاد الى النظرية الكلاسيكية او الكينزية ؟ الجواب على هذا السؤال يفسر غالباً وجهة نظر الشخص في العديد من المناقشات الكبرى التي تدور حول السياسة الاقتصادية اليوم.

الأمثلة كثيرة. علماء الاقتصاد الذين يميلون لوجهة النظر الكلاسيكية ستساورهم الشكوك غالباً حول حاجة الحكومة التي تثبيت الدورات الاقتصادية ويجادلون بأن سياسة الحكومة المصممة لزيادة الطلب الاجمالي ستقود، بدلاً من ذلك الى تصعيد التضخم، ويميل علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الى القلق من العواقب طويلة المدى لأعمال الحكومة التي تؤثر على المخرجات الممكنة، وبالتالي على العرض الاجمالي. علاوة على ذلك، ينتاب هؤلاء العلماء القلق من أن انفاق الحكومة لن يتيح مجالاً للانتاج الخاص ويقصدون «بعدم اتاحة المجال» (crowding out) أنه حين تزيد الحكومة انفاقها، فإن انتاج السلع الخاصة سيستعاض عنه بسلع أخرى. فزيادة الانفاق على الشوارع، والشرطة، والبيئة ستحول الموارد عن الاستهلاك والاستثمار الخاص في المصانع والآلات.



الشكل ٣١ - ٢. الطلب الاجمالي يحدد المخرجات في المنهج الكينزي.

في النموذج الكينزي يميل العرض الاجمالي الى أعلى مفترضاً ضمناً أن المخرجات سترتفع مع ارتفاع الطلب الاجمالي طالما أن هناك مصادر غير مستغلة. وعند توقف الطلب الاجمالي، تتوازن المخرجات عند النقطة أ مع بطالة عالية.

اذا ارتفع الطلب الاجمالي من ط أ الى ط أ ١، فإن مستوى المخرجات الحقيقية سيرتفع من أ الى ب مع ارتفاع في الأسعار أيضاً. ووفق النمط الكينزي هذا، ومع منحنى ع أ المائل الى أعلى على المدى القصير، فإن السياسات الاقتصادية التي تزيد الطلب الاجمالي تنجح في زيادة المخرجات والعمالة.

علماء الاقتصاد الكينزيون اتخذوا مساراً مختلفاً. فهم يعتقدون أن الاقتصاد في مجموعه معرض لدورات اقتصادية مطولة، مع فترات متغيرة من البطالة العالية تتبعها مضاربات وتضخم: علماء الاقتصاد الكلاسيكيون يرون الاقتصاد كشخص معتدل يحصل على الكمية المطلوبة من المياه المعدنية والفيتامينات في كل يوم، بينما يصور الكينزيون الاقتصاد وكأنه شخص فرض عليه أن يشرب الكثير في فترة ما، وأن يعاني من أثار الفترة الكئيبة فيما بعد . الواقع، أن أحد مديري الفدرالي قال أن دور الاحتياطي الفدرالي هو إبعاد طاس الشراب حين يزداد نشاط المحتفلين.

ويعتقد الكينزيون أن في وسع الحكومة التأثير على النشاط الاقتصادي الحقيقي. ويمكن لسياساتها ان تزيد الطلب الاجمالي في فترات تراخي النشاط الاقتصادي، أو تكبح الانفاق حين تشعر بتهديدات التضخم. وقد يجادل علماء الاقتصاد الكينزيون أن

انفاق الحكومة لن يستبعد الا الموارد المهدورة، لأن زيادة انفاق الحكومة سيزيد المخرجات، ويسمح للانفاق الخاص بأن يستعيد عافيته. الواقع أنه حين تأخذ الحكومة شريحة أكبر من الكعكة، فإن الكعكة تصبح أكبر. فزيادة انفاق الحكومة، او خفض الضرائب، أو النمو في العرض النقدي بشكل أسرع، كلها أمور تخلق المزيد من المخرجات وتحفز الاستثمار.

التراجع عن كينز

عند نهاية عقد السبعينات، تزايد الابتعاد عن المنهج الكينزي لدى ممتهني علم الاقتصاد. وقاد الحملة ضد السياسات التي تستهدف الطلب [٢] مقال مؤثر للبروفسور مارتن فيلدشتاين من جامعة هارفرد، الذي أصبح فيما بعد كبير علماء الاقتصاد في ادارة الرئيس ريغان. دافع فيلدشتاين عن زيادة التأكيد على العوامل التي قد تزيد تنمية المخرجات المكنة – عوامل مثل زيادة الادخار والاستثمار، الاصلاحات التنظيمية، وخفض الضريبة على عوائد رأس المال. ورأى أن على السياسات الاقتصادية الكلية أن تركز بشكل أساسي على النمو الاقتصادي على المدى الطويل بدلاً من التركيز على الاستقرار الاقتصادي قصير المدى.

فما هي أسس هذا الانقلاب الكامل في الفلسفة الاقتصادية؟ يعود ذلك، جزئياً، الى أن السياسات الكينزية فشلت في وقف تضخم عقد السبعينات. وبدا، في ذلك الحين، أن السياسات المالية الكينزية كانت فعالة في تحريك الاقتصاد، إلا أن المقاومة السياسية لزيادة الضرائب قادت الى عدم الكفاءة في مقاومة التضخم. كانت السياسات المالية كلها مسرّعات من دون كوابح. علاوة على ذلك، اعتقد العديد من علماء الاقتصاد الشامل أن المنهج الكينزي قلل من أهمية حوافز النمو طويلة المدى. أخيراً، مال النقاد الى الاعتقاد بأن المذهب الكينزي بالغ في أهمية عدم مرونة السعر والأجر، وان قوى التوازن الذاتي قوية نسبياً.

قاد التراجع عن المذهب الكينزي الى انقسامات في نظريات الاقتصاد الكلي. ومن الفروع التي انبثقت عنها المنهج النقدي الذي سنناقشه بعد قليل. وهو منهج قريب من جوهر النظرية الكينزية الا أنه لا يحبذ السياسات الحكومية النشطة ويؤكد على دور العملة. مدرسة أخرى هي المنهج الكلاسيكي الحديث الذي يبدأ من حيث انتهى علماء الاقتصاد الكلاسيكيون السابقون. ومنهج أخير هو مدرسة جانب العرض لعقد الثمانينات، التي أكدت على الحوافز وخفض الضرائب.

ب المنهج النقدي

التضخم هو دائماً وابداً ظاهرة تتعلق بالنقود، بمعنى أنه لا يمكن إحداثه الا بزيادة سريعة في كمية النقود أكثر من كمية المخرجات.

ميلتون فريدمان، «قاموس بلجريف الجديد في الاقتصاد» (١٩٨٧)

النقود لا يمكنها ان تدير نفسها. ويجب على البنوك المركزية أن تحدد كميات العملة المعروضة، ودرجة التشدد في النقود والائتمان. ويوجد اليوم العديد من الفلسفات المختلفة حول أفضل الطرق لادارة القضايا النقدية. ويؤمن البعض بسياسة فاعلة «تنحنى امام الريح» بخفض النمو في العرض النقدي حين يلوح تهديد بالتضخم، والعكس بالعكس. ويشكك آخرون في قدرة صنّاع السياسة على استخدام السياسة النقدية لضبط الاقتصاد. على الطرف الآخر من هذه التشكيلة نجد أصحاب المنهج النقدي، الذين يعتقدون أن من الواجب استبدال السياسة النقدية التي تعتمد على التقديرات الشخصية بقاعدة ثابتة تتبع.

يمكننا فهم المنهج النقدي بشكل أفضل اذا تتبعنا تاريخه من «النظرية الكمية في النقود والأسعار» (التي يطلق عليها عادة اسم نظرية كمية النقود). حيث سنرى بأن لها ارتباطات وثيقة بالمنهجين الكينزي والكلاسيكي.

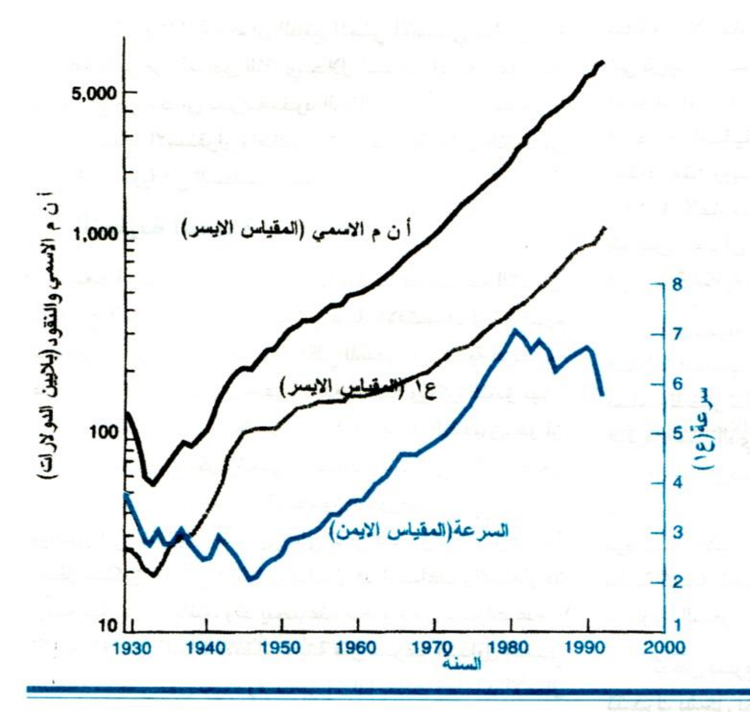
جذور المنهج النقدي

ينص **المنهج النقدي** (monetarism) على أن العرض النقدي هو المحدد الرئيسي للحركات قصيرة المدى في أ ن م الاسمي والحركات طويلة المدى في الأسعار. علم الاقتصاد الكلي الكينزي أدرك، بالطبع، دور النقود في تحديد الطلب الاجمالي. الفارق الوحيد ما بين القائلين بالمنهج النقدي والآخرين يكمن في طريقة تناولهم لمحددات الطلب الاجمالي. ففي حين تقول النظريات الكينزية بأن قوى كثيرة مختلفة تؤثر على الطلب الاجمالي، يجادل اتباع المنهج النقدي أن التغير في عرض النقد هو العامل الرئيسي الذي يحدد تقلبات كل من المخرجات والأسعار.

وكي نفهم المنهج النقدي، نحن بحاجة الى إدخال مفهوم

---

(٢) انظر مارتن فيلدشتاين «التراجع عن الاقتصاد الكينزي»، «المصلحة العامة» (صيف ١٩٨١)، الصفحات من ٩٢ – ١٠٥.



الشكل ٣١ - ٣. السرعة ومكوناتها، ١٩٢٩ - ١٩٩٠

سرعة الدخل في معاملات تداول النقود هي نسبة أ ن م الاسمي الى ع ١. خلال الفترة من ١٩٢٩ تضاعفت العملة المتداولة بمقدار ٣٢ ضعفاً بينما نما أ ن م الإسمي بمقدار ٥٣ ضعفاً.

إحدى معتقدات المنهج النقدي هو أن «هـ» مستقرة نسبياً ويمكن التنبؤ بها. فما مدى استقرار هـ»؟ هل يمكنك التفكير ببعض من أسباب نمو «هـ » بمرور الزمن؟ تنويه: فكر في محددات الطلب على النقود. (المصدر : هـ وضعها المؤلفان بناء على معطيات هيئة الاحتياطي الفدرالي ووزارة التجارة).

جديد – «سرعة تداول النقود» – وشرح علاقة جديدة هي «النظرية الكمية في النقود».

سرعة تداول النقود

في بعض الاحيان تكون دورة النقود بطيئة للغاية، تبقى في مرطبانات الحلويات، او في الحسابات البنكية لفترات طويلة بين تعامل وآخر. وفي أحيان أخرى، خاصة خلال فترات التضخم السريع، يتخلص الناس من النقود بسرعة، وتدور سريعاً من يد الى أخرى. وسرعة دورة النقود يصفها مفهوم سرعة النقود الذي طرحه في بداية هذا القرن بروفيسور جامعة كامبريدج الفرد مارشال وبروفيسور جامعة يال ايرفينغ فيشر. وهو يقيس السرعة التي تنتقل فيها النقود من يد الى أخرى، او تدور عبر الاقتصاد. حين تكون كمية النقود كبيرة مقارنة بمقدار الانفاق، تكون سرعة الدوران منخفضة؛ وحين تدور النقود بسرعة، تكون سرعتها عالية.

بشكل أدق، نحن نعرّف **سرعة تداول نقود الدخل** (**income velocity of money**) بأنها نسبة أ ن م الاسمي الى الكمية الكلية من النقود. السرعة تقيس معدل دوران الكمية الكلية من النقود نسبة الى مجموع دخل او مخرجات الدولة. من الناحية الشكلية تكون المعادلة كالتالي [٣]:

$$\text{هـ} \equiv \frac{\text{أ ن م}}{\text{ع}} \equiv \frac{\text{س}_1\text{ك}_1 + \text{س}_2\text{ك}_2 + \dots}{\text{ع}} \equiv \frac{\text{س ك}}{\text{ع}}$$

هنا س تشير الى متوسط مستوى السعر و «ك» الى أ ن م الحقيقي . السرعة (هـ) تعرّف بأنها كمية أ ن م الإسمي السنوي مقسوماً على كمية النقود.

يمكننا التفكير بسرعة تداول نقود الدخل تخميناً بأنها السرعة التي تنتقل فيها النقود من يد الى أخرى في الاقتصاد. وكمثال بسيط على ذلك، افرض أن الاقتصاد لا ينتج سوى الخبز، وأن الناتج المحلي الاجمالي يتكون من ٤٨ مليون رغيف يباع كل رغيف بدولار واحد، وبالتالي، يكون أ ن م = س ك = ٤٨ مليون دولار في السنة. فاذا كانت الكمية المعروضة من النقود ٤ ملايين دولار، فإن تعريف هـ = ٤٨/٤ = ١٢ في السنة. وهذا يعني أن دورة النقود كانت مرة في الشهر، وكان ما يكتسب من النقود يستخدم لشراء الخبز شهرياً [٤].

يبين الشكل ٣١ – ٣ التاريخ الحديث لسرعة حركة نقود

---

(٣) المعادلات التعريفية كتبت برموز تعريف من ثلاث شرطات بدلاً من رموز التساوي ذات الشرطتين. طريقة الاستخدام هذه تؤكد على أنها «متطابقات» – بيانات لا تخبرنا شيئاً عن الواقع لكنها صحيحة من ناحية التعريف حتى وإن كانت الولايات المتحدة تعاني من تضخم جامح او كساد عميق.

(٤) ترتبط سرعة تداول النقود ارتباطاً وثيقاً بالطلب على النقود. إذا أعدنا كتابة معادلة السرعة يكون لدينا ع / س ك ≡ ١ / هـ. الجانب الأيسر هو الطلب على النقود لكل وحدة من أ ن م . نقاشنا السابق حول طلب النقود ينطبق تماماً على تحليلنا لسرعة التداول .

التـعـامـلات (ع١). لاحظ أن الناتج المحلي الاسـمي كـان يرتفع بسرعة اكبر من العرض النقدي خلال العقود الاربعة الماضية. ونستنتج من ذلك أن سرعة نقود الدخل كانت تتزايد مع مرور الزمن. مسألة الاستقرار وامكانية التنبؤ بسرعة تداول النقود من المسائل الحيوية في السياسة الاقتصادية الكلية.

النظرية الكمية في الأسعار

بعد أن عرفنا متغيراً جديداً مهما هو سرعة التداول، سنشرح الآن كيف يستخدم بعض علماء الاقتصاد هذا المفهوم لتفسير التحركات في المستوى الكلي للسعر. الفرضية الرئيسية هنا هي أن «سرعة تداول النقود ثابتة نسبياً ويمكن التنبؤ بها». سبب الثبات، حسبما يقول علماء الاقتصاد النقديون، هو أن السرعة تعكس، وبشكل رئيسي، الانماط الكامنة في توقيت الدخل والانفاق. فاذا كان الناس يقبضون أجورهم مرة في الشهر ويميلون الى انفاقها بالتساوي على مدى الشهر كله، فإن سرعة الدخل ستكون ١٢ في السنة. والمداخيل قد تتضاعف والأسعار قد ترتفع بمقدار ٢٠ بالمئة، وقد يتضاعف مجموع أ ن م مرات عدة – الا انه اذا بقيت انماط الانفاق ثابتة فان سرعة التداول النقدي الدخلية ستبقى دون تغير. ولا تتغير إلا اذا عدلت قطاعات الاعمال طريقة الاحتفاظ بموجوداتها أو غيّر الناس طريقة تسديد ما عليهم من فواتير، عندها فقط تتغير سرعة التداول النقدي الدخلية.

بناء على هذه الفكرة حول الاستقرار النسبي لسرعة التداول، استخدم بعض الكتّاب الأوائل، خاصة علماء الاقتصاد التقليديين، السرعة لتفسير التغيرات في مستوى الأسعار. ويدعى هذا المنهج **نظرية كمية النقود والأسعار** (quantity theory of money and prices)، ونعيد كتابة تعريف سرعة التداول كالتالي:

$$س = \frac{ع هـ}{} = \frac{(هـ)}{ك} ع = \frac{ق ع}{}$$

نحصل على هذه المعادلة من تعريف السرعة السابق عن طريق استبدال المتغير ق كمختصر لقسمة هـ / ك وحل لـ «س». ونكتب المعادلة بهذا الشكل لأن الكثيرين من علماء الاقتصاد التقليديين يعتقدون أن انماط التعاملات ثابتة، لذلك فإن ق تكون ثابتة اضف الى ذلك، إنهم بشكل عام، يفترضون وجود عمالة كاملة، مما يعني نمو المخرجات الحقيقية بشكل سلس بحيث تصل الى مستوى الناتج المحلي الاجمالي الممكن. وبوضع هذين الافتراضين معاً فإن ق (= هـ/ك) ستكون قريبة من الثبات على المدى القصير وتوجه ينمو بهدوء على المدى الطويل.

ما هي مضامين النظرية الكمية؟ نرى من المعادلة أنه اذا كانت ق ثابتة، فإن مستوى السعر سيتحرك بشكل يتناسب مع الكمية المتداولة من النقود. وثبات كمية النقود المتداولة، قد يولد ثباتاً في الأسعار؛ فاذا نما العرض النقدي بسرعة، فسوف يؤدي الى تزايد الأسعار. وبالمثل، اذا تضاعف العرض النقدي ١٠ أضعاف او ١٠٠ ضعف، فإن الاقتصاد سيعاني من تضخم سريع او جامح. الحقيقة أن اوضح مثال يمكن طرحه على نظرية كمية النقود يمكن رؤيته في التضخمات الجامحة. بالعودة الى الشكل ٣٠ – ٤، لاحظ كيف ارتفعت الأسعار بلايين الاضعاف في المانيا الفايمرية بعد أن أطلق البنك المركزي عقال طبع اوراق النقد. هذه هي نظرية الكمية في أبلغ صورة.

لفهم نظرية كمية النقود تجدر الاشارة الى أن النقود تختلف اختلافاً أساسياً عن السلع الأخرى مثل الخبز والسيارات. نحن بحاجة للخبز لنأكله وللسيارات للانتقال بها. لكننا نحتاج الى النقود للعمل الذي تؤديه فقط، شراء الخبز والسيارات. فإذا كانت الأسعار في روسيا اليوم أكبر بمقدار ٢٠ ضعفاً عما كانت عليه قبل عام، فمن الطبيعي أن يحتاج الناس الى نقود تزيد بمقدار ٢٠ مرة لشراء الأشياء التي كانوا يشترونها قبل عام. هنا يكمن جوهر نظرية كمية النقود: الطلب على النقود يرتفع بشكل يتناسب مع مستوى السعر.

تنص نظرية كمية النقود والأسعار على أن الأسعار تتحرك بشكل يتناسب مع العرض النقدي ورغم أن نظرية كمية النقو د والأسعار هي مجرد صيغة تقريبية، فإنها تساعد على تفسير السبب في أن الدول ذات النمو المنخفض في العرض النقدي لديها تضخم معتدل، في حين أن الدول التي تنمو عملتها سريعاً تقفز الأسعار فيها قفزاً.

المنهج النقدي الحديث

تطورت الاقتصاديات النقدية الحديثة بعد الحرب العالمية الثانية على يد ميلتون فريدمان من جامعة شيكاغو وزملائه وأتباعه الكثر. وقد تحدى أصحاب المنهج النقدي، تحت قيادة فريدمان، المنهج الكينزي في الاقتصاد الكلي وأكدوا على أهمية السياسة النقدية في استقرار الاقتصاد الشامل. وقبل عقدين من الزمان تفرّع المنهج النقدي، سار أحد الفروع على التقليد القديم، وسوف نأتي على شرحه بعد قليل. أما الفرع الثاني، فأصبح المدرسة الكلاسيكية الجديدة المؤثرة ، وسوف نقوم بتحليلها في نهاية هذا الفصل.

من المسلمات التي ينص عليها المنهج النقدي، أن نمو النقود يحدد أ ن م الاسمي على المدى القصير والأسعار على المدى الطويل. ويعمل هذا التحليل ضمن إطار نظرية كمية النقود والأسعار ويعتمد على تحليل التوجهات العامة لسرعة التداول. ويجادل أتباع المنهج النقدي بأن سرعة تداول النقود مستقرة (او

أنها في بعض الحالات المتطرفة ثابتة). فإن صحت هذه الفكرة، فإنها فكرة مهمة، لأن معادلة الكمية تبين أنه اذا كانت هـ ثابتة فإن الحركات في ع سوف تؤثر على س ك (او « أ ن م » الإسمي) بشكل متناسب.

جوهر المنهج النقدي

مثل جميع مدارس الفكر الجادة، فإن للمنهج النقدي تأكيدات مختلفة في شدتها. للنقاط التالية أهمية مركزية في فكر المنهج النقدي:

١ - **نمو العرض النقدي هو المحدد المنهجي الأول لنمو أ ن م الاسمي.** المنهج النقدي، مثله مثل نظرية المضاعف الكينزية، هو نظرية حول محددات الطلب الاجمالي وينص على أن الطلب الاجمالي الإسمي يتأثر، بشكل أساسي، بالتغيرات في العرض النقدي. السياسة المالية مهمة في بعض النواحي (مثل ذلك الجزء من أ ن م المخصص للدفاع او الاستهلاك الخاص)، لكن المتغيرات الرئيسية في الاقتصاد الكلي (المخرجات الاجمالية، والعمالة، والأسعار) تتأثر بالنقود، بشكل رئيسي. وقد صيغ ذلك ببراعة بالطريقة التالية البالغة البساطة: «النقود فقط هي المهمة».

فما هي أسس اعتقاد النقدين بأولوية النقود؟ إنه يرتكز على طرحين مركزيين. الأول، وكما ذكر فريدمان، «ثمة استقرار وانتظام تجريبي غير عادي في امور بالغة الاهمية مثل سرعة تداول نقود الدخل لا يمكن إلا أن تذهل كل من له اطلاع واسع على البيانات النقدية». ثانياً: اعتاد الكثيرون من النقديين على المجادلة بأن الطلب على النقود لا يتأثر إطلاقاً بأسعار الفائدة [٥].

فلماذا يقود هذان الافتراضان لوجهة نظر النقديين؟ من معادلة كمية التبادل، اذا كانت هـ مستقرة، عندها تحدد ع بأن س ك ≡ أ ن م الإسمي. وبالمثل تكون السياسة المالية غير ذات شأن وفقاً لما يعتقده النقديون، لأنه، اذا كانت هـ مستقرة، فإن القوة الوحيدة التي يمكن أن تؤثر على س ك هي ع. واذا كانت هـ ثابتة، فلن يكون هناك، ببساطة، أي مجال أمام الضرائب او نفقات الحكومة لدخول المسرح.

٢ - **الأجور والأسعار مرنة نسبياً.** تذكر أن أحد مبادىء الاقتصاد الكينزي هو أن الأسعار والأجور «لزجة» . حيث إن النقديين يقبلون فكرة ان هناك نوعاً من العطالة في تكيف الأجور - الأسعار ، فإنهم يجادلون بأن منحنى فيليبس شديد الانحدار نسبياً حتى على المدى القصير، ويصرون على أن منحنى فيليبس على المدى الطويل يكون عمودياً. وضمن اطار عمل ع أ - ط أ، يؤكد النقديون أن منحنى ع أ على المدى القصير يكون شديد الانحدار.

النقديون يضعون النقطتين ١و٢ معاً. لأن (١) النقود هي المحدد الأول للناتج المحلي الاجمالي بالقيمة الاسمية، و (٢) الأسعار والأجور مرنة بقدر مقبول وفقاً للمخرجات الممكنة. ومضمون ذلك، أن النقود تحرك مستوى المخرجات الحقيقية بقدر متواضع فقط ولفترة قصيرة. ع تؤثر بشكل رئيسي على س.

وفقاً لذلك، يمكن للنقود أن تؤثر على المخرجات والأسعار على المدى القصير. أما على المدى الطويل، ونظراً لأن الاقتصاد يميل الى العمل بمستوى قريب من العمالة الكاملة، فإن التأثير الرئيسي للنقود هو على مستوى الأسعار. السياسة المالية تؤثر في المخرجات والأسعار بقدر يمكن التغاضي عنه سواء على المدى القصير أو الطويل. وهذا هو جوهر المذهب النقدي.

٣ - **القطاع الخاص مستقر.** أخيراً، يعتقد النقديون أن الاقتصاد الخاص، اذا ما ترك لاساليبه الخاصة، لا يكون معرضاً لعدم الاستقرار. لأن معظم التقلبات في أ ن م الاسمي تنجم عن عمل الحكومة - وخاصة، التغيرات في عرض النقد، التي تعتمد على السياسات التي يتبعها البنك المركزي.

مقارنة المنهجين النقدي والكينزي

كيف يمكن مقارنة وجهات النظر النقدية مع المناهج الكينزية الحديثة؟ الواقع أنه حدث تقارب كبير في وجهات النظر بين المدرستين خلال العقود الثلاثة الماضية، والاختلافات القائمة بينهما الآن هي في التأكيدات أكثر منها في المبادىء الاساسية.

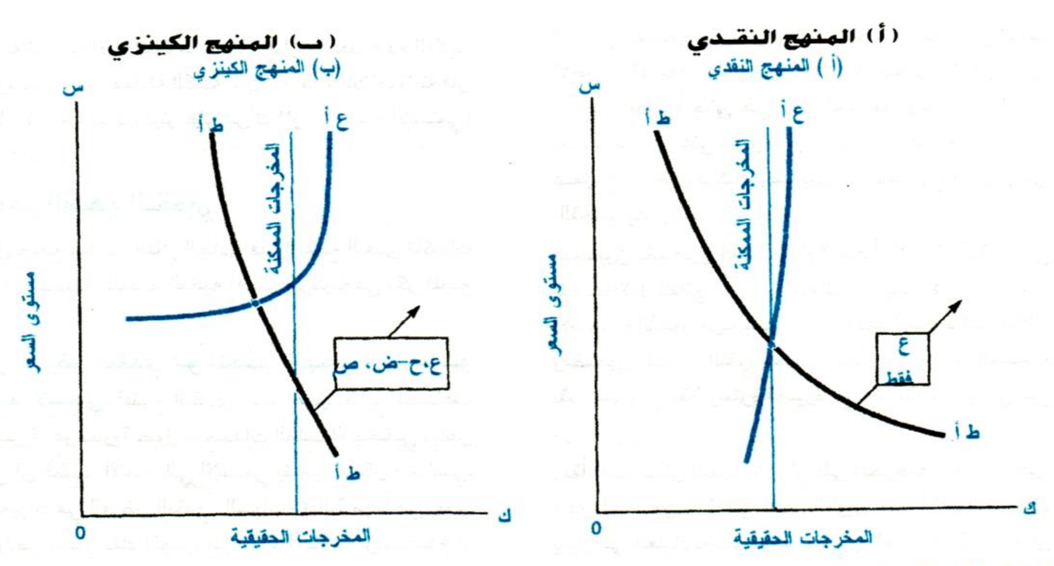
رسمنا الاختلافات الرئيسية بين النقديين والكينزيين المحدثين في الشكل ٣١ - ٤. ويوضح هذا الشكل. وجهة نظر الطرفين من ناحية سلوك الطلب والعرض الاجماليان. ويبرز من ذلك إختلافين رئيسيين.

أولاً، لا تتفق المدرستان حول القوى المحركة للطلب الاجمالي. حيث يعتقد النقديون أن الطلب الاجمالي يتأثر فقط (أو بشكل رئيسي) بالعرض من النقود وأن تأثير النقود على الطلب الاجمالي مستقر ويمكن الاعتماد عليه. ويعتقدون أيضاً أن السياسة المالية او التغييرات المستقلة في الانفاق، لن يكون لها سوى تأثيرات ضئيلة، يمكن اهمالها، على المخرجات والأسعار، ما لم يصاحب ذلك تغييرات نقدية [٦].

---

(٥) الطرح القائل بأن الطلب على النقود لا يتأثر بسعر الفائدة أصبح موضع شك، ولم يعد، بشكل عام، موضع تأييد في السنوات الأخيرة.

(٦) لاحظ أيضاً ان منحنى ط أ مرسوم على شكل «قطع زائد قائم الزاوية» وفق افتراضات النقديين. تذكر أن معادلة س ص = ثابت تشير الى قطع زائد قائم الزاوية في شكل من «س» و «ص» . منحنى الطلب الاجمالي بالنسبة الى «ع» و «هـ» يفسر بـ «س ك » = ثابت، وبالتالي فإن منحنى ط أ هو قطع زائد قائم الزاوية.



الشكل ٣١ - ٤. مقارنة بين وجهات النظر الكنزية والنقدية

ما هي الاختلافات ما بين المدرسة النقدية والكينزية في موضوع الاقتصاد الكلي؟ يؤكد النقديون على أولوية العرض النقدي في تحديد الطلب الاجمالي. ونرى ذلك في المربع المجاور لمنحنى ط أ، الذي يضم ع فقط. صفوة الكينزيون يؤمنون بتشكيلة كبيرة من المتغيرات، تشمل النقود، وتؤثر على الاقتصاد. تبسيطاً للأمر، يقول النقديون ، «النقود فقط هي المهمة». والتيارات الرئيسية من الاقتصاديين الكينزيين تقول، «النقود مهمة، لكن السياسة المالية مهمة ايضاً».

الإختلاف الثاني يدور حول العرض الاجمالي، حيث يؤكد الاقتصاديون الكينزيون على أن منحنى ع أ أفقي نسبياً على المدى القصير بالنسبة للمخرجات المنخفضة، في حين يقول النقديون أن الأسعار والأجور مرنة نسبياً، بحيث أن منحنى ع أ قصير المدى يكون عمودياً تقريباً. بالنسبة للنقديين، التغيرات في ط أ تؤثر على الأسعار والمخرجات، اما بالنسبة الى جمهور الاقتصاديين فان تغيرات ط أ تؤثر في كل من الاسعار ومستويات المخرجات في المدى القصير على أقل تقدير.

وبعكس ذلك، يقول اتباع المذهب الكينزي بأن العالم أكثر تعقيداً. وفي حين يقرون بأن للنقود تأثير مهم على الطلب الاجمالي، والمخرجات، والاسعار، فإنهم يجادلون بان هناك عوامل أخرى مهمة. بكلمات اخرى، علماء الاقتصاد الكينزيون يقولون بأن النقود تدخل في تحديد مستوى المخرجات «مع» متغيرات الانفاق مثل السياسة المالية وصافي الصادرات. أضف الى ذلك، أنهم يشيرون الى دليل حاسم وهو أن هـ ترتفع بشكل منسق مع ارتفاع أسعار الفائدة، لذلك، فإن الاحتفاظ بالنقود (ع) ثابتة لا يكفي للإبقاء على أ ن م الحقيقي او الاسمي ثابتاً.

الاختلاف الرئيسي الثاني ما بين علماء الاقتصاد النقديين والكينزيين يتعلق بسلوك العرض الاجمالي. حيث يؤكد الكينزيون على عطالة الأسعار والأجور، في حين يعتقد النقديون بأن الكينزيين يبالغون في تقدير خمول الأسعار والأجور في الاقتصاد، وأن منحنى ع أ قصير المدى شديد الانحدار – وربما ليس عمودياً، لكنه أشد انحداراً مما يقول علماء الاقتصاد الكينزيون.

ونظراً لأن الاقتصاديين الكينزيين والنقديين يتمسكون بوجهات نظر مختلفة حول درجة ميل ع أ، فإنهم لا يتفقون على التأثير قصير المدى للتغييرات في الطلب الاجمالي. ويعتقد الاقتصاديون الكينزيون أن التغيير في الطلب (الاسمي) سيغير بقدر كبير المخرجات مع تأثير قليل على الأسعار على المدى القصير. في حين يتمسك النقديون بالقول أن انتقالاً في الطلب سينتهي قبل كل شيء الى تغيير في الأسعار أكثر من الكميات.

باختصار، جوهر فكر أتباع المذهب النقدي في الاقتصاد الكلي يتركز على أهمية النقود في تحديد الطلب الاجمالي، وعلى المرونة النسبية للأجور والأسعار.

برنامج النقديين:
نمو مستمر للنقود

خلال العقود الثلاثة الأخيرة، لعب المنهج النقدي دوراً مهماً في تشكيل السياسة الاقتصادية. وغالباً ما يناصر علماء الاقتصاد النقديون الاسواق الحرة وسياسات حرية العمل في الاقتصاد الجزئي. ولكن أكبر مساهمة لهم في السياسات المتعلقة

بالاقتصاد الكلي هي تأييدهم للقواعد النقدية الثابتة وتفضيلها على السياسات النقدية والمالية التي توضع وفقاً لاختيار القائمين عليها.

قد يوصي اقتصادي نقدي، من حيث المبدأ، باستخدام سياسة نقدية لضبط الاقتصاد. لكن الاقتصاديين النقديين اتخذوا مساراً آخر، وجادلوا بأن الاقتصاد الخاص مستقر وأن الحكومات تميل الى التسبب في عدم استقرار الاقتصاد. أضف الى ذلك، يعتقد النقديون أن النقود لا تؤثر على المخرجات إلا بعد تلكؤ طويل ومتغير، بحيث ان وضع تصميم لسياسات توفر الاستقرار يشكل مهمة ضخمة.

وبالتالي، فإن جزءاً رئيسياً من الفلسفة الاقتصادية النقدية يكمن في **القاعدة النقدية** (**monetary rule**): السياسة النقدية المثالية تضبط نمو العرض النقدي عند معدل ثابت في جميع الأحوال الاقتصادية.

فما هو الأساس المنطقي لوجهة النظر هذه؟ يعتقد النقديون أن معدل نمو ثابت للنقد (يتراوح بين ٣ - ٥ بالمئة سنوياً) سيقضي على المصدر الرئيسي لعدم الاستقرار في الاقتصاد الحديث - أي التبدلات غير المحكومة بقيود والتي لا يمكن الركون اليها في السياسة النقدية. ولو استبدلنا الاحتياطي الفدرالي ببرنامج حاسوب يعطي على الدوام معدل نمو ثابت في ع، فلن يكون لدينا تجاوزات كبيرة في نمو ع. ومع استقرار سرعة التداول النقدي، فإن أ ن م سينمو بمعدل ثابت. واذا نمت ع وفق معدل يعادل نمو أ ن م الممكن، فإن الاقتصاد سرعان ما يحقق استقراراً في الأسعار.

تجربة النقديين

أحرزت وجهة النظر النقدية نفوذاً واسعاً في اواخر السبعينات. وساد الاعتقاد في الولايات المتحدة بأن سياسات تحقيق الاستقرار الكينزية قد فشلت في احتواء التضخم. وحين ارتفع التضخم ووصل الى رقم من خانتين في العام ١٩٧٩، اعتقد الكثيرون من علماء الاقتصاد وصنّاع السياسة بأن السياسة النقدية هي الأمل الوحيد لوضع سياسة فعالة مضادة للتضخم.

في تشرين الأول ١٩٧٩، شن رئيس مجلس ادارة الاحتياطي الفدرالي، بول فولكر، هجوماً مضاداً شرساً ضد التضخم، فيما عرف باسم «تجربة النقديين». وفي تغيير مثير في الاجراءات المتبعة، قرر الفدرالي وقف التركيز على أسعار الفائدة، وسعى بدلاً من ذلك الى الحفاظ على الاحتياطي المصرفي والعرض النقدي ضمن مسارات نمو تحدد مسبقاً.

وكان أمل الفدرالي أن يتمكن منهج كمي حازم في الادارة النقدية من انجاز أمرين. الأول، أن يسمح لأسعار الفائدة أن ترتفع بحدة بما يكفي لكبح التنمية الاقتصادية السريعة، وزيادة البطالة، وابطاء نمو الأجور والأسعار من خلال آلية منحنى فيليبس. أضف الى ذلك، اعتقد بعضهم أن سياسة نقدية قاسية تحظى بمصداقية ستبدد التوقعات التضخمية، خاصة بالنسبة لعقود العمل، وتبين أن فترة التضخم العالي قد انتهت. وحين تتبدد توقعات الناس، يمكن للاقتصاد أن يجرّب فترة انخفاض في معدل التضخم تكون خالية من الالم نسبياً.

حقق الاختبار نجاحاً واضحاً في إبطاء الاقتصاد وخفض التضخم. ونتيجة لأسعار الفائدة العالية التي حركها بطء نمو العرض النقدي، تباطأت النفقات الحساسة للفائدة. ونجم عن ذلك ركود في أ ن م الحقيقي خلال الفترة من ١٩٧٩ الى ١٩٨٢، وارتفع معدل البطالة من أقل من ٦ بالمئة الى ١٠.٥ بالمئة في أواخر ١٩٨٢. وهبط التضخم بحدّة. هكذا هدأت الشكوك التي كانت تعتمل في النفوس حول فعالية السياسة النقدية. فقد نجحت النقود، وظهرت اهميتها. لكن بالطبع، لم يكن ما حدث مماثلاً للقول بأن النقود «فقط» هي المهمة.

لكن ماذا عن ادعاء النقديين بأن سياسة نقدية قاسية تحظى بمصداقية هي استراتيجية منخفضة التكلفة لمحاربة التضخم؟ اشارت دراسات اقتصادية عديدة حول هذه المسألة، جرت خلال العقد الماضي، الى ان السياسة النقدية القاسية تنجح، لكن لها تكلفة. فمن ناحية البطالة والخسارة في المخرجات، كانت التضحيات الاقتصادية على شكل بطالة او خسائر في الانتاج المتأتية عن السياسة النقدية الرامية الى إزالة التضخم، توازي من حيث الحجم، ولكل نقطة من نقاط إزالة التضخم، سياسات مكافحة التضخم في الفترات السابقة. فالنقود تنجح، إلا أنها لا تحقق المعجزات. فليس ثمة وجبات مجانية في قائمة الطعام النقدية.

تراجع المنهج النقدي

المفارقة، أنه بعد نجاح تجربة النقديين في اجتثاث التضخم من الاقتصاد الاميركي مباشرة - وربما كان النجاح هو السبب - قادت تغيرات في الاسواق المالية الى تحولات في السلوك قوضت المنهج النقدي. ويكمن التحول الرئيسي، الذي حدث خلال تجربة النقديين وبعدها، في سلوك سرعة التداول النقدي. تذكّر أن النقديين يقولون بأن سرعة التداول النقدي مستقرة نسبياً ويمكن التنبؤ بها. ونظراً لاستقرار السرعة، فإن التغيرات في عرض النقد قد تتحول بسلاسة الى تغيرات في القيمة الجارية للناتج المحلي الاجمالي.

لكن، وكما تكيف المذهب النقدي، اصبحت سرعة التداول النقدي غير مستقرة للغاية. الواقع أن سرعة ع ١ تغيرت في العام ١٩٨٢ أكثر مما تغيرت خلال عقود عدة (انظر الشكل ٣١ - ٣). أسعار الفائدة العالية خلال تلك الفترة حثت على إجراء تجديدات مالية وانتشار الحسابات المصرفية الجارية المنتجة للفائدة. ونتيجة لذلك، تزايد عدم استقرار سرعة التداول النقدي بعد العام ١٩٨٠، ويعتقد البعض أن عدم استقرار سرعة التداول قد نجم فعلاً عن الاعتماد الشديد على السياسة النقدية خلال تلك الفترة.

عدم استقرار سرعة التداول في ع١ قادت الاحتياطي الفدرالي الى التوقف عن استخدامها كمرشد في السياسة الاقتصادية وركز بدلاً من ذلك على سرعة ع٢ (التي هي ببساطة س ك / ع٢). ثم في العام ١٩٩٢، بدأت سرعة ع٢ تنحرف عن توجهها التاريخي، وتوقف الاحتياطي الفدرالي عن استخدام ع٢ كمرشد رئيسي له في سياسته. المعضلة بالنسبة للفدرالي مبينة في الملاحظة التالية التي قدمها بنك الاحتياطي الفدرالي لكليفلاند:

توقف اللجوء الى ع٢ كمرشد للسياسة اوجد حاجة لتفهم أفضل للعلاقة ما بين ... ادارة ... أسعار الفائدة والتوجه طويل المدى في مستوى الأسعار... الشق الأصعب هو تحديد ما اذا كان السعر (الفائدة) مرتفعاً جداً او منخفضاً جداً دون الانتظار لمعرفة ما سيحدث للأسعار [7].

إن عدم القدرة على استخدام المجاميع النقدية (monetary aggregates) كمرشد في السياسة النقدية عقّد بالفعل قرارات البنوك المركزية. وقد تناولنا في الفصل ٣٣ مسألة البدائل التي يمكن ايجادها لعصر ما بعد المنهج النقدي.

ج الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد

لا يمكن لنماذج الاقتصاد الكلي الكينزية الحالية أن تكون مرشداً يمكن الركون اليه في صياغة السياسات النقدية والمالية وغيرها من السياسات... ليس ثمة أمل في أن تقود تعديلات صغيرة او حتى كبيرة على تلك النماذج الى تحسين جوهري في امكانية الاعتماد عليها.

روبرت إي لوكاس الابن، وتوماس جي. سارجنت
«على نهج الاقتصاديات الكبرى الكينزية»

رغم أن معظم علماء الاقتصاد الكلي يتفقون على أن في وسع السياسة النقدية التأثير على البطالة والمخرجات، على المدى القصير على الأقل، فثمة منهج راديكالي جديد يبتعد عن هذا المنهج القياسي. هذه النظرية، التي أطلق عليها اسم **الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد** (**new classical macro-economics**)، طورها روبرت لوكاس (شيكاغو)، وتوماس سارجنت (ستانفورد)، وروبرت بارو (هارفرد). وينبع هذا المنهج من روح المنهج الكلاسيكي الذي بحثناه سابقاً، من ناحية تأكيده على دور الأسعار والأجور المرنة، لكنه يضيف سمة جديدة، تدعى التوقعات العقلانية، لتفسير ملاحظات من مثل منحنى فيليبس.

الاسس

ينص الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد على أن :(١) الأسعار والأجور مرنة و (٢) الناس يستخدمون جميع المعلومات المتاحة لهم. هذان النصان هما جوهر المنهج الكلاسيكي الحديث في الاقتصاد الكلي.

الجزء الأول من المنهج الكلاسيكي الحديث يعتمد على الفرضية الكلاسيكية في مرونة الأسعار والأجور. وتعني هذه الفرضية المألوفة ببساطة أن الأسعار والأجور تتكيف بسرعة لتوازن بين العرض والطلب.

الفرضية الثانية جديدة تماماً، وتعتمد على التطورات الحديثة في مجالات مثل الاحصاء والسلوك في ظل عدم اليقين. وتقول إن الناس يشكلون توقعاتهم على أساس أفضل المعلومات المتوفرة لديهم. ووفقاً لهذه الفرضية، ليس في وسع الحكومة أن «تخدع» الناس، لأنهم على اطلاع جيد على الأمور ولديهم مُدخل للمعلومات ذاتها التي لدى الحكومة.

بحثنا معنى مرونة الأسعار والأجور بالنسبة الى الاقتصاد الكلي في وقت سابق من هذا الفصل. لذلك، دعونا نتابع معنى فرضية التوقعات العقلانية.

التوقعات العقلانية

التوقعات مهمة في الحياة الاقتصادية. فهي تحدد مقدار المبالغ التي سينفقها المستثمرون على السلع الاستثمارية، وما اذا كان المستهلكون سينفقون او سيدخرون للمستقبل. لكن ما هي الطريقة المنطقية لمعالجة التوقعات في الاقتصاد؟ تجيب النظرية الكلاسيكية الحديثة على هذا السؤال **بفرضية التوقعات العقلانية** (**rational-expectations hypothesis**). ووفقاً لهذه التوقعات لا يمكن تحريف التنبؤات وانها تقوم على جميع المعلومات المتوفرة.

بداية، تنص فرضية التوقعات العقلانية على أن الناس يقومون بتوقعات غير متحيزة [8]. وفرضية أخرى أكثر عرضة

(٧) بنك الاحتياطي الفدرالي لكليفلاند، «التوجهات الاقتصادية» (أيلول ١٩٩٣)

(٨) يكون التنبؤ «غير متحيز» إن لم يشتمل على أية اخطاء تنبؤية منهجية. ولا يمكن لأي تنبؤ أن يكون دقيقاً تماماً على الدوام – فلا يمكنك التنبؤ بالوجه الذي قد تسقط عليه قطعة نقود تقذف في الهواء. لكن يجب ألا نقترف الخطيئة الاحصائية حول التحيز، بالتنبؤ ان قطعة نقود قد تسقط على وجه معين ١٠ بالمئة او ٩٠ بالمئة من الحالات. وستقوم بتوقع غير متحيز اذا تنبأت بأن قطعة النقود ستسقط على هذا الوجه او ذلك في ٥٠ بالمئة من الحالات، وأن زهرة نرد ستسقط على أحد الارقام مرة من كل ست مرات.

للخلاف، هي أن الناس يستخدمون جميع المعلومات المتوفرة لديهم، بالاضافة الى استخدامهم للنظرية الاقتصادية. وهذا يفترض ضمناً، أن الناس يفهمون طريقة عمل الاقتصاد وما تفعله الحكومة. وبالتالي، اذا فرضنا أن الكونجرس يزيد الانفاق خلال سنوات الانتخاب، فإن نظرية التوقعات العقلانية تفترض بأن الناس سيتوقعون هذا النوع من السلوكيات ويعملون وفقاً له.

الفرضية الرئيسية الجديدة في النظرية الكلاسيكية الجديدة هي أنه وبسبب التوقعات العقلانية، لا يمكن للحكومة أن تخدع الناس باتباعها لسياسات اقتصادية منهجية.

مضامين الاقتصاد الكلي

يمكن تطبيق منهج النظرية الكلاسيكية الجديدة بشكل مثمر على مجالات عدة في الاقتصاد. وسنركز هنا على اثنين من المضامين: طبيعة سوق العمل، ومنحنى فيليبس.

البطـــالة

هل البطالة طوعية أم قسرية؟ عند بحث الفصل ٢٩، عرفنا البطالة القسرية بأنها الوضع الذي يكون فيها العمال المؤهلون غير قادرين على ايجاد عمل وفق الأجر الدارج. انعش ذاكرتك بالقاء نظرة على الشكل ٢٩ – ١٠، الذي يبين كلاً من البطالة الطوعية والقسرية. وتذكر أيضاً أن علماء الاقتصاد الكينزيين يعتقدون بأن جزءاً كبيراً من البطالة، خاصة في فترات الركود الاقتصادي، يكون قسرياً.

وبعكس ذلك، يعتقد الاقتصاديون من اتباع المدرسة الكلاسيكية الحديثة أن معظم البطالة طوعي، ومن وجهة نظرهم، تتكيف اسواق العمل بسرعة بعد الصدمات. حين تتغير الأجور لإعادة التوازن بين العرض والطلب. البطالة، من وجهة النظر هذه، تزداد لأن عدداً أكبر من الناس يلاحقون الوظائف الأفضل، خلال فترات الركود الاقتصادي، وليس لأنهم لا يجدون وظائف. ويصبح الناس عاطلين عن العمل لأنهم تركوا أعمالهم بحثاً عن عمل بأجر أعلى وليس لأن الأجور مرتفعة كما في حالة البطالة التي تنتج عن ثبات الأجور.

منحنى فيليبس الخادع

أحد أكبر التحديات لأية نظرية في الاقتصاد الكلي هو تفسير الانتظام الرئيسي في الدورة الاقتصادية بطريقة مترابطة، وتنسجم مع سمات الحياة الاقتصادية. للمنهج الكلاسيكي في الاقتصاد الكلي جاذبية لأنه يتلاءم بشكل جيد مع معظم قضايا العرض والطلب في الاقتصاد الجزئي. لكن التحدي هو تفسير السمات المهمة للدورة الاقتصادية، مثل منحنى فيليبس وقانون أوكن. فاذا كانت البطالة عالية خلال الركود الاقتصادي، فلا يفيد القول أن الناس قد قرروا أنها سنة جيدة لأخذ اجازات أطول. فكيف يمكن لمثل هذه النظريات تفسير الكساد الاقتصادي العالمي خلال عقد الثلاثينات. أو التراجعات الحديثة في اقتصاديات السوق ؟

- يشير علماء الاقتصاد الكلي من اتباع المدرسة الكلاسيكية الحديثة الى «المفاهيم الخاطئة» بوصفها مفتاح الدورات الاقتصادية. وهم يعتقدون أن البطالة العالية ترتفع بسبب تشوش العمال وعدم فهمهم للاوضاع الاقتصادية، العمال يستقيلون من وظائفهم طوعاً على أمل الحصول على وظيفة أفضل، فيجدوا انفسهم في مكاتب البحث عن عمل. أو، في مرحلة توسع الدورة الاقتصادية، تحدث المخرجات العالية والبطالة المتدنية حين يُخدع الناس ويدفعوا للعمل بهمّة أكبر لأنهم بالغوا في تقدير الأجور الحقيقية.

يمكن استخدام منحنى فيليبس المتعلق بنظرية التضخم لتحليل هذه المسألة. فقد ينص منهج اقتصادي كلاسيكي على أن منحنى فيليبس قصير المدى يكون عمودياً عند نقطة التوازن او عند معدل البطالة الطبيعي. هذه النتيجة هي نظير منحنى العرض الاجمالي الكلاسيكي العمودي الذي لا تتأثر فيه المخرجات بالطلب الاجمالي.

فمن أين تأتي إذن منحنيات فيليبس المائلة الى أسفل؟ إنها تأتي من عملية ديناميكية يكون الناس خلالها مشوشين مؤقتاً بالنسبة للأجور الحقيقية . يقود هذا الخط من التبريرات الى «منحنى فيليبس الكلاسيكي الجديد»، المبين في الشكل ٣١ – ٥. سمينا معدل التغيير المتوقع في الأجور النقدية «وت»، وافترضنا أن الأسعار ترتفع بالسرعة ذاتها التي ترتفع بها الأجور. فاذا كان المعدل الحقيقي للزيادة في الأجر (و) يساوي المعدل المتوقع (فتكون و = و ت)، عند ذلك لن يُفاجأ او يُخدع أحد، وتكون البطالة مساوية للمعدل الطبيعي. وبالتالي فإن النقطة أ تمثل وضع الاقتصاد المتوقع (غيرالمفاجىء) عند مستوى البطالة الطبيعي.

التحدي هو إيجاد النقطتين «ب» و «ج». فكل حالة من الحالتين تثير نوعاً من الصدمة الاقتصادية . لايجاد النقطة ب، افرض ان الاحتياطي الفدرالي قام بشكل مفاجىء بزيادة العرض النقدي مما أدى الى زيادة الأجور والأسعار. العاملون أساؤوا فهم الحدث الاقتصادي، ولم يعرفوا بأن الأسعار سترتفع بالسرعة ذاتها التي ترتفع بها الأجور. فعرضوا المزيد من القوى العاملة، فانخفضت نسبة البطالة، وانتقل الاقتصاد الى النقطة ب. عليك ان تتبع كيف يمكننا ايجاد النقطة ج عن طريق خفض مفاجىء في الأجور والأسعار.

المفاجأة، هي أننا اذا وصلنا النقطتين «ب» و «ج» فانهما ستخطان خطاً مائلاً الى أسفل يماثل منحنى فيليبس. وبالتالي، فإن منحنى فيليبس قصير المدى الذي يبدو ظاهرياً مائلاً الى

أسفل، في منطق المدرسة الكلاسيكية الجديدة ينشأ بسبب المفاهيم الخاطئة للأجور الحقيقية او الأسعار النسبية.

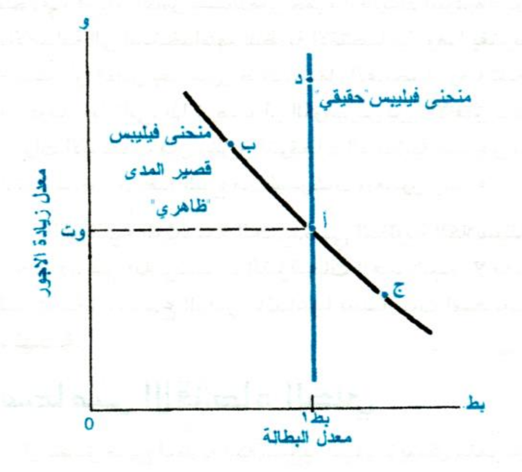
أفكار اضافية

ثمة منهج قريب الصلة بما سبق، يعتمد أيضاً على المقولات الكلاسيكية والتوقعات العقلانية، الا أنه يؤكد على آلية مختلفة، هو **نظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية real business cycle theory** (د إ ح). ويفسر هذا المنهج الدورات الاقتصادية على انها تحولات في العرض الاجمالي، دون اعتبار الى أية قوى نقدية، او عوامل لها علاقة بجانب الطلب.

في منهج د إ ح تحرك الصدمات التكنولوجية، أو الاستثمارية، أو المعروض من الايدي العاملة منحنى ع أ العمودي. ثم تنتقل هذه الصدمات الى المخرجات الحقيقية بسبب اهتزازات العرض الاجمالي، وتكون مستقلة تماماً عن ط أ. وبالمثل تكون التحركات في معدل البطالة ناتجة عن تحركات في المعدل الطبيعي للبطالة الناجم عن قوى الاقتصاد الجزئي، مثل شدة الصدمات في قطاعات معينة من الاقتصاد، او الضرائب والسياسات التنظيمية.

تطور مهم آخر، يصهر عوامل من الاقتصاديات الكينزية والكلاسيكية، يدعى **نظرية الكفاءة - الأجر** (**efficieney - wage theory**). طور هذا المنهج على يد ادموند فيليبس، وجوزيف ستيغليتز (عضو مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس كلينتون)، وجانيت ييلن (التي انتخبت لتكون عضواً في مجلس حكام الفدرالي عام ١٩٩٤)، وآخرين. وهو يفسر تصلب الأجور الحقيقية، ووجود البطالة القسرية من زاوية محاولة المنشآت الإبقاء على الأجور فوق مستوى توازن السوق بهدف زيادة الانتاجية. وتنص هذه النظرية على أن الأجور الأعلى تقود الى زيادة الانتاجية، لأن العمال يكونون بصحة أفضل (خاصة في الدول الفقيرة)، ولأنهم سيتمتعون بمعنويات أعلى، أو أنهم على أقل تقدير لن يعملوا دون اتقان، لأن من المستبعد، في هذه الحالة، أن يترك العمال المهرة وظائفهم بحثاً عن عمل جديد، او لأن الأجور الأعلى ستجتذب عمالاً أمهر.

حين ترفع المؤسسات أجورها لزيادة الانتاجية، فإن ذلك يعني أن الباحثين عن عمل قد يكونون على استعداد للوقوف في طوابير، للحصول على تلك الوظائف عالية الأجر، ويتسببون بذلك في بطالة انتظار طوعية. السمة المفاجئة في هذه النظرية هي أن البطالة القسرية هي سمة «توازن» ولن تختفي مع مرور الزمن.



الشكل ٣١ - ٥. منحنى فيليبس الكلاسيكي الجديد.

وفقاً للاقتصاد الكلي لدى اتباع المدرسة الكلاسيكية الجديدة، يكون منحنى فيليبس الحقيقي عمودياً. لكن يمكننا ملاحظة منحنى فيليبس «ظاهري» قصير المدى، يمر عبر النقاط ب، أ، ج.

النقطة ب تنشأ حين ترفع صدمة تضخمية الأجور النقدية فوق مستوياتها المتوقعة، فيتشوش العمال ويعتقدون أن أجورهم الحقيقية قد ارتفعت؛ فيقرروا العمل أكثر، وتنخفض البطالة. وبذلك ينتقل الاقتصاد من النقطة أ الى النقطة ب. (تتبع كيف يترك العمال وظائفهم ويولدوا النقطة ج.) ونتيجة لذلك. يرى المؤرخون الاقتصاديون بعثرة في النقاط تشبه أ، ب، ج ويستخلصون مخطئين أن لدينا منحنى فيليبس ثابت قصير المدى.

لُخص هذا المنهج في تحليل بارع لادموند فيليبس من جامعة كولومبيا، الذي قال: ان الكثير من أسباب ارتفاع البطالة يتأتى بسبب تدهور عوامل الكفاءة - الأجر، التي تؤدي الى ارتفاع معدل البطالة الطبيعية. كما عرض تقديرات احصائية تبين أن فرض ضرائب أعلى على الرواتب، والزيادات في أسعار الفائدة الحقيقية، وصدمات سعر الطاقة كانت مسؤولة عن ارتفاع معدلات البطالة خلال العقدين الماضيين. العلاج للمستقبل، كما يقول فيليبس، هو عكس تلك التوجهات، خاصة بخفض الضرائب، والانتقال من الضرائب على العمل الى الضرائب على الاستهلاك، وضرائب القيمة المضافة. سيدرس علماء الاقتصاد وصناع السياسة هذا المسار الجديد الواسع في السنوات القادمة [٩].

(٩) «الهبوطات الهيكلية: نظرية التوازن الحديثة في البطالة، والفائدة، والأصول» (مطبعة جامعة هارفرد، كامبريدج، ماساشوستيس، ١٩٩٤)

مضامين السياسة

عدم فعالية السياسة

للاقتصاد الكلي لدى المدرسة الكلاسيكية الجديدة مضامين سياسية مهمة. أهمها عدم فاعلية السياسات المالية والنقدية المنهجية في مكافحة البطالة. افرض مثلاً أن الحكومة تنوي تنشيط الاقتصاد عند اقتراب موعد الانتخابات. وبعد حدث او حدثين من سياسة مالية ذات دوافع سياسية، قد يبدأ الناس في توقع السلوكيات السياسية. فيحدثون انفسهم: «الانتخابات قريبة، ومن التجارب السابقة، نعرف أن الحكومة تزيد الانفاق دائماً قبل الانتخابات. إنها لن تخدعنا هذه المرة وتحملنا على العمل بجد أكثر». وإذا ما فسر ذلك وفقاً لمنحنى فيليبس في الشكل ٣١ – ٥، فإن الحكومة تحاول تنشيط الاقتصاد ونقله من نقطة أ الى النقطة ب، لكن، نظراً لأن الناس يتوقعون خطة الحكومة الاقتصادية هذه، ينتهي الاقتصاد عن النقطة د مع بقاء البطالة مساوية للمعدل الطبيعي، لكن مع تضخم أعلى.

وهذه هي **نظرية عدم فعالية السياسة** (ineffectiveness theorem):

مع توقعات عقلانية وأسعار وأجور مرنة، لا يمكن لسياسة حكومية يمكن توقعها أن تؤثر في المخرجات الحقيقية او البطالة.

تعتمد نظرية عدم فعالية السياسة على التوقعات العقلانية ومرونة الأسعار. فرضية مرونة الأسعار تعني ضمناً أن الطريقة الوحيدة التي يمكن للسياسة الاقتصادية أن تؤثر فيها على المخرجات والبطالة هي مفاجأة الناس والتسبب في سوء فهم الاوضاع الاقتصادية. لكن من الصعب مفاجأة الناس إن كانت سياستك من النوع الذي يمكن التنبؤ به. وبالتالي، لا تستطيع السياسات التي يمكن التنبؤ بها التأثير على المخرجات والبطالة.

محاسن القواعد الثابتة

شرحنا في فصل سابق تحبيذ النقدين للقواعد الثابتة. تضع المدرسة الكلاسيكية الحديثة هذه الحجة على أسس أكثر ثباتاً. يمكن تقسيم السياسة الاقتصادية الى جزئين، جزء يمكن التنبؤ به (القاعدة) وجزء لا يمكن التنبؤ به (الاختيار).

بحسب قواعد الاقتصاد الكلي في المدرسة الكلاسيكية الحديثة يجب علينا تجنب الاختيار كما نتجنب الوباء. تذكر أن صناع السياسة لا يمكنهم التنبؤ في الاقتصاد بشكل أفضل من القطاع الخاص. لذلك، في الوقت الذي يقوم فيه صناع السياسة بالعمل وفقاً للانباء، تكون الأسعار التي تتحرك بمرونة في اسواق تعج بمشترين وبائعين على اطلاع جيد بمجريات الأمور قد تكيفت فعلاً مع الانباء وتوصلت الى توازن كفء بين الطلب والعرض. وليس هناك أية خطوات اختيارية يمكن للحكومة اتخاذها لتحسين النتائج او منع البطالة العابرة والناجمة عن الفهم الخاطىء او صدمات الدورة الاقتصادية الحقيقية.

سياسات الحكومة قد تقود الأمور الى الأسوأ. فقد تُولد سياسات اختيارية لا يمكن التنبؤ بها تُعطى اشارات اقتصادية مضللة، ومشوشة للناس، وتحرف سلوكهم الاقتصادي، وتتسبب في حدوث هدر. وتذهب المدرسة الكلاسيكية الجديدة، الى أنه بدلاً من المجازفة باصدار هذه الاصوات «المشوشة»، يجب على الحكومات أن تتجنب تماماً سياسات الاقتصاد الكلي التقديرية.

قواعد النقديين وانتقاد لوكاس

رغم أن المدرسة الكلاسيكية الجديدة قد أبرزت بعض المطبات التي تواجه صناع السياسة، فقد حشدت الكثير من الحجج ضد فرضية النقديين الرئيسية. فالنقديون يعتقدون أن سرعة تداول النقود قد أبدت استقراراً كبيراً. واستنتجوا بالتالي أن في وسعنا تثبيت هـ ع ≡ س ك ≡ أ ن م عن طريق فرض قاعدة ثابتة لنمو النقدي

لكن «نقد لوكاس»، الذي سمي على اسم روبرت لوكاس، يقول أن الناس يغيرون سلوكهم حين تتغير السياسة. وكما يتحول منحنى فيليبس الظاهري قصير المدى حين تحاول الحكومات الكينزية التلاعب به، فقد تتغير سرعة التداول النقدي التي تبدو ظاهرياً ثابتة اذا تبنى البنك المركزي قاعدة ثابتة لنمو العرض النقدي.

ولدت هذه الفكرة خلال الفترة ما بين ١٩٧٩ الى ١٩٨٢، حين أجرت الولايات المتحدة تجربة النقديين التي شرحناها سابقاً. حيث اصبحت سرعة التداول غير مستقرة بقدر كبير، وكان على الفدرالي التخلي عن استخدام المجاميع المالية النقدية في ادارة السياسة النقدية.

انتقادات لوكاس هي تحذير صارخ بأن السلوك الاقتصادي يمكن أن يتغير حين يعتمد صناع السياسة بشدة على قواعد تنظيمية سابقة.

خلاصة النقاش

لم تلق التوجهات الاقتصادية الكلية للمدرسة الكلاسيكية الجديدة ترحيباً من التيار الرئيسي من علماء الاقتصاد الكلي. ويردد النقاش الدائر الكثير من الحجج التي يسوقها كينز، وعلماء الاقتصاد الكلاسيكيون، والتي تركز على موضوع مرونة السعر والأجر. يشير علماء الاقتصاد الكينزيون الى الكثير من الأدلة التي توحي بأن الأسعار تتحرك غالباً ببطء رداً على الصدمات، وقلة من علماء الاقتصاد يؤمنون بأن أسواق العمل تحقق باستمرار التوازن بين العرض والطلب. وعند التخلي عن فرضية المرونة الكاملة للأجور والأسعار، تستعيد السياسة قوتها في التأثير على الاقتصاد الحقيقي على المدى القصير.

أضف الى ذلك، عارض الكثير من علماء الاقتصاد فرضية التوقعات العقلانية، وأن الناس يدمجون آخر التنبؤات او البيانات في سلوكهم. حيث كشفت الدراسات التجريبية عناصر مهمة من عدم عقلانية التوقعات، حتى في اوساط أمهر العاملين في مجال الاقتصاد.

أخيراً، أشار النقاد الى النتائج غير المقبولة. فالنظرية تتنبأ بأن التصورات الخاطئة تكمن خلف تقلبات الدورة الاقتصادية. لكن هل يمكن للتصورات الخاطئة حول الأجور والأسعار أن تفسر الكساد العميق ونوبات البطالة المتواصلة؟ وهل يحتاج المرء فعلاً لعقد من الزمان كي يعرف مدى صعوبة الاوقات التي سادت خلال الكساد العظيم؟ وهل يمكن للاوروبيين ألا يتنبهوا لاسواق العمل الهابطة في تلك المنطقة والمستمرة منذ العام ١٩٩٠؟ اضافة الى ذلك، كيف يمكننا التوفيق بين التنبؤ النظري القائل بأن البطالة الدورية تنجم حين يترك العمال وظائفهم بحثاً عن وظائف أفضل مع الدليل الذي يبين أن نسبة من يخسرون وظائفهم في فترات الركود الاقتصادي ترتفع بحدة (انظر الجدول ٢٩ - ٢)؟ ونظراً لوجود الكثير من المضامين غير المقبولة في النظريات الكلاسيكية، فإن الكثيرين من علماء التيار الرئيسي في الاقتصاد يتشككون في فائدة المناهج الكلاسيكية الحديثة لفهم التحركات قصيرة المدى في الانتاج والعمالة وأسعار السلع.

صيغة جديدة ؟

بعد عقدين من التأمل في المنهج الكلاسيكي الجديد في الاقتصاد الكلي بدأت تظهر عناصر تجمع ما بين مقولات النظريات القديمة والجديدة. وأدرك علماء الاقتصاد اليوم أن عليهم التنبه تماماً للتوقعات. كما ان من المفيد التمييز ما بين المنهج التكيفي (الذي ينظر الى الخلف)، والمنهج العقلاني (الذي ينظر الى الامام). الافتراض التكيفي ينص على أن الناس يشكلون توقعاتهم، ببساطة وبشكل تلقائي، بناء على معلوماتهم السابقة، أما المنهج العقلاني، او الذي ينظر الى الامام، فقد سبق شرحه. وللتوقعات التي تنظر الى الامام أهمية حاسمة لفهم السلوك، خاصة في اسواق المزادات، مثل اسواق القطاع المالي.

بعض علماء الاقتصاد الكلي بدأوا في دمج وجهات النظر الجديدة في التوقعات مع وجهة النظر الكينزية الجديدة في الانتاج واسواق العمل [١٠]. وقد ادمجت هذه الصيغة في نماذج الاقتصاد الكلي، والتي تفترض (١) أن اسواق العمل والسلع تبدي عدم مرونة في الأجور والأسعار، (٢) الأسعار والكميات في اسواق المزادات المالية تتكيف بسرعة مع الصدمات الاقتصادية والتوقعات، (٣) التوقعات في اسواق المزادات تتشكل بطريقة تنظر الى الامام.

ثمة استطلاع حديث يقارن سلوكيات نماذج الاقتصاد الكلي التي تشتمل مناهج مختلفة من التوقعات. إحدى السمات البارزة هي أن النماذج التي تتطلع الى الأمام تميل لأن يكون فيها «قفزات» كبيرة، او تغييرات متقطعة في أسعار الفائدة، وأسعار الأسهم، او أسعار الصرف حين تحدث تغيرات كبيرة في السياسة او أحداث خارجية. مثال ذلك، انتخاب رئيس أو رئيس وزراء ينادي بالتوسع في الاقتصاد، مما يحمل الناس على الاعتقاد بأن التضخم وشيك، وقد ينجم عن هذا التصور قفزة حادة في أسعار الفائدة، مع هبوط في السوق المالي وفي أسعار الصرف. أو حين يقوم البنك المركزي بتغيير موقفه من التضخم، كما حدث في الولايات المتحدة في شباط ١٩٩٤، فقد تتوتر الاسواق وتدفع بأسعار الفائدة طويلة الأجل الى الزيادة توقعاً لاية زيادة في تلك الاسعار تحدث مستقبلاً. التنبؤ بالأسعار «التي يمكن أن تقفز» يضاعف من حدّة إحدى السمات العقلانية لأسواق المزادات، وهو بالتالي يشير الى حيث يمكن للتوقعات التي تنظر الى الأمام أن تكون مهمة في عالم الواقع.

يقارن الشكل ٣١ - ٦ اختلافاً آخر، مضاعف الانفاق لأربعة نماذج تنظر الى الامام، وسبعة نماذج توقعات تكيفية. لاحظ أن مضاعف النماذج التي تتطلع الى الامام أصغر كثيراً من النماذج التكيفية.

المضاعف الاصغر في النماذج التي تنظر الى الامام ينشأ بسبب الاختلافات في الاسواق المالية. وأحد الأسباب هو أنه بعد التوسع المالي، ترتفع، بشكل عام، أسعار الفائدة بسرعة أكبر في النماذج التي تتطلع الى الامام، لأن المشاركين في السوق الذين يتطلعون الى الأمام يتنبأون بتوسعات مستقبلية في المخرجات بعد زيادة انفاق الحكومة، وتوقع مخرجات أكبر في المستقبل سيدفع الى زيادة أسعار الفائدة «اليوم»، ولذلك تميل الاستثمارات الى التراجع بسرعة في النماذج التي تتطلع الى الامام. اضافة الى ذلك، مع ارتفاع أسعار الفائدة بسرعة رداً على المحفزات المالية في النماذج التي تتطلع الى الامام، فإن سعر الصرف المرن للدولار سيميل الى الارتفاع. وزيادة في سعر صرف الدولار ستقود الى خفض صافي الصادرات، وتميل الى تخفيض حجم المحفزات المالية.

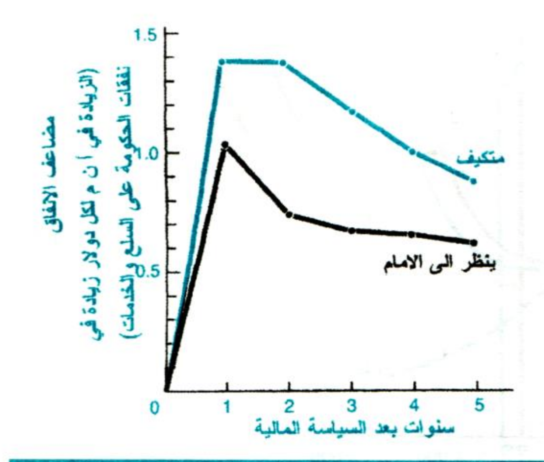
النقد الكلاسيكي الجديد للاقتصاد الكينزي الكلي جلب الكثير من الافكار المثمرة. أهمها، أنه يذكرنا بأن الاقتصاد يعج بالكائنات الحساسة التي تتفاعل مع السياسة وتستبقها في بعض الأحيان. ويمكن لهذا التفاعل وللتفاعل المضاد أن يغير بالفعل الطريقة التي يتصرف بها الاقتصاد.

(١٠) «ثمة مثال مهم هو تحليلات «تداخل عقود الأجور» التي اجراها جون تايلور (جامعة ستانفورد)، وهو عضو مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس بوش. ويبين هذا المنهج أن جزءاً مهماً من القوى العاملة تعمل بموجب عقود طويلة الأجل تكتب ببنود إسمية (وليس حقيقية). ويحدد عقد عمل نموذجي معدلاً ثابتاً من الأجر النقدي. خلال فترة سريان العقد، يمكن لسياسة اقتصادية كلية تستبق الاحداث أن تؤثر في البطالة. ويمكن لصناع السياسة استخدام المعلومات التي تتاح لهم «بعد» العقد لاتخاذ خطوات تعمل على استقرار الاقتصاد.

الشكل ٣١ - ٦. مقارنة المضاعفات في النماذج التي تتطلع الى الامام والنماذج التكيفية.

يبين هذا الشكل الفرق في مضاعف الانفاق للنماذج التكيفية (او التي تنظر الى الخلف) والنماذج التي تنظر الى الامام (او العقلانية).

ونظراً لأن أسعار الفائدة تطرد الاستثمارات المحلية، ولأن أسعار الصرف تؤثر في صافي الصادرات، فإن التكيف يتم بشكل أسرع في النماذج التي تتطلع الى الامام. مضاعفات الانفاق في النماذج التي تتطلع الى الامام أصغر بكثير من النماذج التكيفية. [المصدر: رالف سي. براينت، وجيرالد هولثام، وبيتر هوبر، «الاتفاق والاختلاف في تشبيهات النموذج»، في طبعة رالف براينت وآخرين. «الاقتصاديات الكبرى التجريبية للاقتصاديات التي تعتمد على بعضها» (بروكنغز، واشنطن د.سي١٩٨٨)، الشكل ٣ - ٣٣]



د المغالاة في الكلاسيكية: اقتصاد جانب العرض

خلال معظم الفترة الممتدة من الحرب العالمية الثانية وحتى العام ١٩٨٠، ركزت السياسة الاقتصادية على ضرورة مواجهة شرور التضخم والبطالة. وفي كل مرة كانت ترتفع فيها معدلات البطالة، كان الليبراليون يدعون الى خفض الضرائب وتخفيف القيود النقدية: وحين كانت تلوح في الافق بوادر تضخم، كان المحافظون يصفون ذلك العلاج المرّ، التشدد في السياسات النقدية او خفض الانفاق.

عند نهاية عقد السبعينات، كما سبق وأشرنا، جادل نقاد المنهج التقليدي في الاقتصاد الكلي، بأن السياسة الاقتصادية باتت موجهة بشكل مبالغ فيه ناحية ادارة الطلب الاجمالي. فطالب النقديون بوضع قاعدة ثابتة لنمو العرض النقدي، في حين رأى علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد أن الحكومات تهز استقرار الاقتصاد في كل مرة تحاول فيها استخدام سياسة تحقيق الاستقرار بناء على تقديراتها الخاصة. بعض النقاد، ومن ضمنهم علماء الاقتصاد المحافظون التقليديون، ضغطوا من أجل العودة الى السياسات التقليدية المبنية على الموازنة المتوازنة واعتصار التضخم واخراجه من الاقتصاد.

في بداية عقد الثمانينات، انضمت مجموعة جديدة الى النقاش الدائر. وعرفت هذه المدرسة باسم **اقتصاديات جانب العرض** (supply-side economics)، التي تؤكد على تحفيز الناس على العمل والادخار وتقترح إجراء تخفيضات كبيرة في الضرائب لعكس بطء التنمية وتراجع نمو الانتاجية، ومن مؤيدي هذا المنهج علماء الاقتصاد ارثر لافر، وبول كريج روبرتس، ونورمان تيور. وتبنى الرئيس رونالد ريغان بقوة مذهب اقتصاديات جانب العرض في الولايات المتحدة (١٩٨١ - ١٩٨٩)، كما تبنتها رئيسة الوزراء البريطانية مارغريت تاتشر (١٩٧٩ - ١٩٩٠).

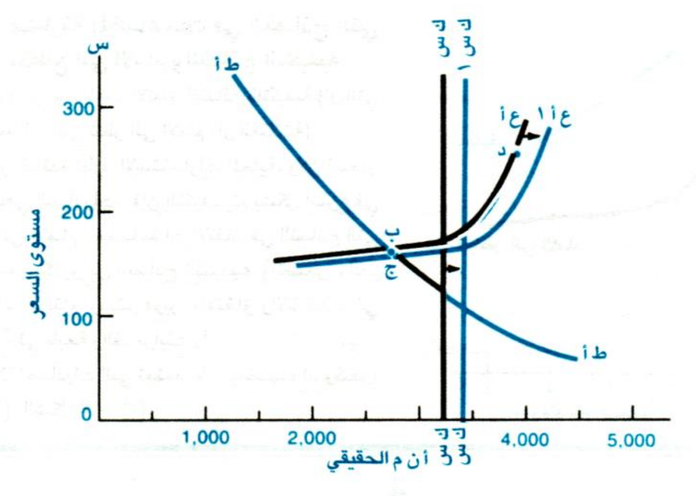
سياسات اقتصادية كلية

رغم أن سياسيي وعلماء اقتصاد جانب العرض قد تبنوا تشكيلة كبيرة من المواقف، فقد برزت سمتان مركزيتان لاقتصاديات جانب العرض: التأكيد على الحوافز وتأييد إجراء تخفيضات كبيرة على الضرائب.

تأكيدات جديدة على الحوافز

الموضوع الأول في اقتصاديات جانب العرض هو الدور الرئيسي الذي تلعبه الحوافز، التي تشير الى الحصول على عوائد مناسبة من العمل والادخار والمجازفة الرأسمالية. ويشير المدافعون عن جانب العرض الى المعجزات التي حققتها الاسواق الحرة التي عملت دون معوقات، ويسعون الى تجنب الامور التي تعرقل الحوافز مثل ارتفاع معدلات الضريبة. علاوة على ذلك، يقولون بأن الكينزيين، وبسبب اهتمامهم المبالغ فيه في ادارة الطلب، تجاهلوا تأثير معدلات الضريبة والحوافز على العرض الاجمالي. وفيما يلي فقرة من الحجة التي أدلى بها ناطق باسمهم:

> تؤكد اقتصاديات جانب العرض على دور السياسة المالية في تحديد النمو الاقتصادي والعرض الاجمالي. وتعتمد تحليلاتنا على نظرية أسعار كلاسيكية مباشرة. فوفقاً لاقتصاديات جانب العرض، يؤثر تغيير الضريبة على الاقتصاد عن طريق تأثيره على مكافآت عوامل الانتاج بعد اقتطاع الضريبة، وليس عن طريق



الشكل ٣١ - ٧. تأثير سياسة جانب العرض المحضة.

قبل تطبيق سياسة جانب عرض محضة، كانت المخرجات المكنة هي ك س = ٣٢٠٠؛ زيادة كبيرة على العرض الاجمالي قد ترفع الامكانات الى ك س١ = ٣٢٠٠؛

إذا كان الاقتصاد عند الجزء المستوي من منحنى ع أ، فإن التأثير على أ ن م الفعلي سيكون متواضعاً نسبياً إن لم يتغير ط أ. في الحالة المصورة، أ ن م الفعلي سيتغير من ب الى ج، مع زيادة في أ ن م الحقيقي من ٢٧٠٠ الى ٢٧٥٠.

من جهة أخرى، ما الذي سيحدث للناتج المحلي الاجمالي الفعلي اذا قطع منحنى ط أ منحنى ع أ عند مقطعة الكلاسيكي شبه العمودي، مثل النقطة د مثلاً؟ كل الزيادة في المخرجات المكنة ستظهر على شكل مخرجات فعلية.

تأثيره على تدفقات الدخل والانفاق. معدلات الضريبة تؤثر على الأسعار النسبية للسلع وتؤثر بالتالي على العرض من اليد العاملة وراس المال. ونحن نسعى لرفع قيمة المكافآت بعد اقتطاع الضريبة بالنسبة للأنشطة التنموية مثل، العمل، والادخار، والاستثمار مقارنة بوقت الفراغ والاستهلاك.

والاهم من ذلك تحليل تأثير التغيير في الضريبة على معدل عائد العمل او الادخار او الاستثمار وليس النظر الى تأثير التغير في الضريبة على الدخل المتاح للانفاق. بخفض معدلات الضريبة على العمل او الفائدة او أرباح الأسهم، يمكننا زيادة الادخار، والاستثمار، والنمو الاقتصادي [(١١)].

فما هي العلاقة المفترضة ما بين السياسة الضريبية والنشاط الاقتصادي ككل؟ فحوى تحليلات العرض والطلب الاجماليان تقول أن خفض معدلات الضريبة قد يزيد عوائد ما بعض الضريبة على رأس المال والعمالة؟ وارتفاع عوائد ما بعد الضريبة سيحث على عرض المزيد من راس المال والأيدي العاملة، إضافة الى مستويات أعلى من الابداع وتنمية الانتاجية، والزيادة في المدخلات والابداع قد يزيد من نمو المخرجات المكنة وينقل، بالتالي، العرض الاجمالي الى اليمين.

يبين الشكل ٣١ - ٧ تأثير برنامج مفترض لاقتصاديات جانب العرض . افرض أن لبرنامج العرض تأثيراً صافياً هو زيادة مجموع المعروض من المدخلات مثل الأيدي العاملة وراس المال. هذه الزيادة في المدخلات ستزيد المخرجات المكنة. وتنقل منحنى ع أ الى الخارج كما هو مبين في الشكل.

تعتمد الآثار الاقتصادية الكلية لهذا التوجه الخاص بجانب العرض على شكل منحنى العرض الاجمالي. فاذا كان الاقتصاد كينزياً، او يعاني من ركود، ومنحنى ع أ منبسطاً نسبياً كما في النقطة ب في الشكل ٣١ - ٧، فإن تأثير انتقال العرض على المخرجات الفعلية سيكون متواضعاً نسبياً. في حالتنا الافتراضية، سيتحرك التوازن من النقطة ب الى النقطة ج، مع زيادة طفيفة في المخرجات وزيادة ضئيلة في المستوى الكلي للأسعار.

ويكون التأثير مختلفاً كلية إن كان الاقتصاد يسلك نهجاً كلاسيكياً، كما هو مبين في النقطة د على منحنى ع أ في الشكل ٣١ - ٧. في هذه الحالة، الزيادة في المخرجات المكنة من ك س الى ك س١ ستترجم الى زيادة كبيرة في المخرجات الفعلية، حيث

(١١) مقطع اعيدت صياغته من مقال ستيفن جي. انتن. بعنوان تعليقات على النقاد. صحيفة «أخبار الخزينة» (كانون الأول ١٩٨٥).

تؤدي كل وحدة يزيد بها مستوى الانتاج الممكن الى زيادة بمقدار واحد بالمئة من الانتاج الجاري الفعلي. وتبين هذه النتيجة الطبيعية الكلاسيكية في اقتصاديات جانب العرض وتؤكد أن سياسات جانب العرض تميل لأن تكون فعالة أكثر حين يسلك الاقتصاد نهجاً كلاسيكياً.

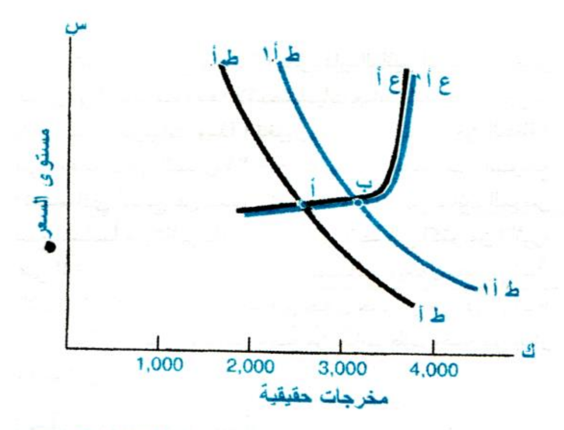
ما حجم تأثير سياسات جانب العرض في الواقع؟ في بداية حقبة ادارة الرئيس ريغان، تنبأ المتحمسون لجانب العرض بأن البرنامج سيقود الى عودة العافية للاقتصاد بسرعة، مع توقع نمو أ ن م الحقيقي بمقدار ٢٠ بالمئة خلال السنوات الأربع التالية. والواقع أن معدل النمو قصّر كثيراً عما هو متوقع، حيث تحقق نمو مقداره ١٠ بالمئة فقط خلال تلك الفترة. وبالنظر لصعوبة زيادة نمو المخرجات الممكنة، فيجب أن لا نفاجأ اذا عرفنا أنه كان لسياسات جانب العرض تأثير قليل على نمو المخرجات الممكنة خلال عقد الثمانينات. فعجلات سياسات جانب العرض تدور بشكل بطيء للغاية.

اقتطاعات الضرائب

الخط الثاني في فكر اقتصاديات جانب العرض هو دفاعه عن إجراء اقتطاعات كبيرة في الضرائب. وقد رأينا من تحليلنا لنموذج المضاعف كيف يمكن للضرائب أن تؤثر في الطلب الاجمالي والمخرجات. ويعتقد علماء اقتصاديات جانب العرض أن دور الضرائب في التأثير على الطلب الاجمالي قد بولغ فيه. ويجادلون بأن الحكومة كثيراً ما تستخدم الضرائب لزيادة ايراداتها او لتحريك الطلب وتتجاهل تأثيرات رفع العبء الضريبي على الحوافز. فالضرائب العالية، من وجهة نظرهم، تقود الناس الى خفض ما يعرضونه من يد عاملة او رأس مال. الحقيقة، أن بعض المنادين باقتصاديات جانب العرض، وخاصة ارثر لافر، أوحى بأن معدلات الضريبة العالية قد تخفض عوائد الضريبة. وينص طرح «منحنى لافر» هذا على أن معدلات الضريبة العالية قد تقلص القاعدة الضريبية لأنها تخفض النشاط الاقتصادي [١٢]. الا أن علماء الاقتصاد من مختلف الاطياف الاقتصادية، وحتى بعض علماء اقتصاد جانب العرض، سخروا من طرح لافر القائل بأن خفض معدلات الضريبة اليوم قد يزيد من عوائد الضريبة.

لتمتين ما اعتبروه نظاماً ضريبياً مخلخلاً، اقترح اقتصاديو جانب العرض اجراء تعديلات جذرية على هيكل النظام الضريبي. من خلال منهج كان يطلق عليه في بعض الأحيان «اقتطاعات ضريبة جانب العرض». الفلسفة الكامنة خلف اقتطاعات الضريبة تلك، هي أن الاصلاحات يجب أن تحسن الحوافز عن طريق خفض معدلات الضريبة عن آخر دولار من الدخل (أو معدلات الضريبة الحدّية)، وان يكون النظام الضريبي أقل تصاعدية (أي أن يخفض العبء الضريبي على مداخيل الافراد العالية)؛ وأن يصمم النظام بحيث يشجع الانتاجية والعرض بدلاً من التلاعب بالطلب الاجمالي.

يستخدم الشكل ٣١ – ٨ تحليلات ع أ – ط أ لبيان تأثير تخفيض ضريبة جانب العرض من منظور كينزي. ونحن نعرف من تحليلنا للمضاعف أن خفض الضرائب، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة، يزيد الاستهلاك وبالتالي الطلب الاجمالي. واجراء تخفيضات كبيرة على الضرائب – مثل خفضها بنسبة ٢٥ بالمئة عن الضرائب الشخصية الذي أُجري عام ١٩٨١ – سيولد نقلة كبيرة في ط أ كما هو مبين في الشكل ٣١ – ٨. علاوة على ذلك، قد يزيد خفض الضرائب هذا المخرجات الممكنة اذا زاد العرض من راس المال او الأيدي العاملة. الا أن الدراسات الاقتصادية تشير الى أن حجم الزيادة في المخرجات الممكنة قد يكون متواضعاً علي المدى القصير. لذلك، يظهر لدينا أن خفض الضرائب ينقل منحنى ع أ بقدر ضئيل الى اليمين.



الشكل ٣١ – ٨. الآثار الاقتصادية الكلية المترتبة على اقتطاعات جانب العرض الضريبية

يوصي المنادون باقتصاديات جانب العرض باجراء اقتطاعات كبيرة في الضرائب كاجراء لمعالجة الاقتصاد المتعثر. ولخفض الضرائب تأثيران: نقل منحنى ط أ (من ط أ الى ط أ١) كما هو مبين من تحليل المضاعف. وقد يزيد من المخرجات الممكنة اذا حفز ذلك على عرض المزيد من الأيدي العاملة وراس المال – وينقل بالتالي منحنى ع أ من ع أ الى ع أ١. ويعمل خفض الضرائب هذا، كما يقول أتباع جانب العرض، على زيادة أ ن م الحقيقي. لكن الدراسات الاحصائية تشير الى أنه طيلة فترة امتدت لعقد كامل كان التأثير الفعلي على المخرجات يأتي من خلال التأثير على الطلب الاجمالي.

(١٢) افرض أن ع = مجموع عوائد الضريبة، ض = معدل الضريبة، ق = القاعدة الضريبية. فإن طرح لافر ينص على أنه بعد نقطة معينة، حين ترتفع ض لتصل الى ١٠٠ بالمئة، تتقلص ق بسرعة بحيث أن ع = ض ق تتراجع بالفعل.

وكما يتنبأ اتباع جانب العرض، فإن التأثير الصافي لخفض كبير في الضرائب وفقاً لاقتصاديات جانب العرض هو زيادة كبيرة في المخرجات. وهذا التغيير مبين في التحرك من النقطة أ الى النقطة ب في الشكل ٣١ - ٨. على المدى القصير، التوسع الاقتصادي الناتج عن خفض الضريبة وفقاً لمنهج جانب العرض ينبع أساساً من تأثير ذلك على الطلب الاجمالي أكثر من تأثيره على المخرجات المكنة والعرض الاجمالي. ويقول بعض علماء الاقتصاد أن التوسع الاقتصادي خلال حقبة ريغان في اواسط عقد الثمانينات كان ببساطة توسع من جانب طلب وضع في إطار جانب العرض.

نظرة الى ما سبق

بعد أن شغل منهج جانب العرض المسرح الرئيسي خلال عقد الثمانينات، تراجع وتلاشى بعد انتهاء فترة ادارة ريغان. ويمكن للمرء أن يسأل، ماهو الحكم الأولي على تلك التجربة؟ وفي حين أن هناك العديد من الأسئلة، فقد وجد علماء الاقتصاد، بشكل عام، أن الكثير من طروحات منهج العرض لم تدعمها التجربة الاقتصادية لعقد الثمانينات [١٣] . ومن الأمور الرئيسية التي تم التوصل اليها:

- تنبأ منهج جانب العرض أن اجراء اقتطاعات كبيرة في الضرائب سيحفز النشاط الاقتصادي والمداخيل بقدر كبير، بحيث أن عوائد الضريبة لن تهبط بل أنها قد ترتفع. الواقع أن عوائد الضريبة انخفضت بحدة، مقارنة بما هو متوقع بعد اجراء التخفيضات، وقاد ذلك الى زيادة العجز في الموازنة الفدرالية استمر حتى عقد التسعينات.
- انخفض التضخم بحدة في أوائل عقد الثمانينات. لكن تراجعه جاء مقابل ثمن باهظ، كما تنبأ الكينزيون، وعلى حساب زيادة البطالة، وحدوث ركود عميق في الفترة من ١٩٨٠ الى ١٩٨١.
- تنبأ علماء اقتصاد جانب العرض أن معدلات ضريبة أدنى، وزيادة حوافز الادخار والاستثمار، سيزيد المدخرات القومية. لكن يبدو أن كل ما عملته سياسة جانب العرض لتشجيع الادخار لم يكن له تأثير إيجابي على معدل الادخار القومي. الحقيقة أن معدل الادخار القومي هبط بحدة طيلة عقد الثمانينات ووصل في عام ١٩٨٧ الى أدنى معدل له منذ الحرب العالمية الثانية.
- الهدف الرئيسي لسياسات جانب العرض كان زيادة معدل النمو في المخرجات المكنة لكن يقدر بأن معدل متوسط النمو في المخرجات المكنة قد هبط من ٣.٦ بالمئة سنوياً في الفترة من ١٩٦٠ - ١٩٧٠ الى ٣.١ بالمئة سنوياً في الفترة من ١٩٧٠ - ١٩٨٠ الى ٢.٣ بالمئة سنوياً في الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٩٣.

(١٣) يشتمل «التقرير الاقتصادي للرئيس، ١٩٩٤»، الذي قدمه مجلس المستشارين الاقتصاديين للرئيس بيل كلينتون على تقييم هام.

وفي حين لا يعزى الهبوط في المخرجات المكنة، خلال عقد الثمانينات، كلية للسياسات الاقتصادية الكلية، فإن الهبوط يشير الى أنه لم يحدث تغيير واضح في الأداء الاقتصادي خلال السنوات التي اتبع خلالها سياسة جانب العرض.

تقييم مؤقت

راجعنا في هذا الفصل المناقشات التي قسمت علماء الاقتصاد الكلي في السنوات الأخيرة. فكيف يمكن لمجموعة من المحلفين من علماء الاقتصاد المحايدين أن تفصل في هذا الأمر بعد سماع الأدلة؟ فإن لم تعجز هيئة المحلفين عن التوصل الى قرار بالاجماع، فثمة نتائج أولية حذرة قد تظهر:

١ - **النمو الاقتصادي على المدى الطويل.** يتفق معظم علماء الاقتصاد الكلي أنه على المدى الطويل تحدد المخرجات المكنة او القدرة على النمو توجهات مستويات المعيشة، والأجور الحقيقية، والمداخيل الحقيقية. علاوة على ذلك، تعتمد المخرجات المكنة في أي اقتصاد على نوعية وكمية المدخلات، مثل الأيدي العاملة وراس المال اضافة الى التكنولوجيا، والمجازفة الرسمالية، والمهارات الادارية. الخلاصة السياسية المهمة التي نستنتجها هي أنه للتأثير على النمو الاقتصادي على المدى الطويل، يجب أن تؤثر السياسة الاقتصادية في تنمية المدخلات او تقود الى ادخال تحسينات على الكفاءة والتكنولوجيا.

٢ - **المخرجات والعمالة على المدى القصير.** على المدى القصير لا تكون الصورة واضحة فالمخرجات والعمالة تتحددان بتفاعل العرض والطلب الاجماليان. والدليل، على الأقل خلال سنوات قليلة، هو أن الحركات في الطلب الاجمالي (سواء تأثرت بالسياسات المالية او النقدية او بعوامل خارجية) يمكنها قطعاً التأثير على الحركات الدورية في المخرجات والعمالة. وهذا يقود الى نتيجة مؤداها أن السياسات النقدية والمالية لديها امكانية تحقيق استقرار الدورة الاقتصادية، رغم أن الحكمة السياسية والعملية من ادارة الدورة بشكل فاعل تخضع لجدل شديد.

٣ - **البطالة والتضخم.** الدليل الغالب هو أن التضخم يمكن أن يتأثر بضغط الطلب في اسواق العمل والانتاج. اذا دفعت البطالة الى مستوى أعلى من مستواها الطبيعي، فإن التضخم يميل الى الاعتدال، في حين تميل المخرجات والعمالة العالية الى تسريع التضخم. لكن يبدو أن العلاقة التبادلية بين التضخم والبطالة تميل الى عدم الاستقرار مع مضي الوقت، لذلك فإن عملية ادارة التضخم هي عملية معقدة. أضف الى ذلك، يبدو أنه ليس هناك من علاقات تبادلية دائمة، لذلك ليس في وسع الدول شراء بطالة

منخفضة دائمة عن طريق السماح للتضخم العالي بالاستمرار.

خلف النتائج الثلاث الرئيسية التي تنبثق من مراجعتنا للاتجاهات المتنازعة في الاقتصاد الكلي، يكمن الكثير من النقاط الدقيقة والخلافات المستمرة يتوجب علينا تركها لبحوث متقدمة. وخلال الفصلين التاليين ستخضع هذه النتائج لدراسة عملية بحيث نستطيع أن نفهم القضايا الرئيسية للسياسة المعاصرة.

ملخص

أ - المحرضات الكلاسيكية والثورة الكينزية.

١ - اعتمد علماء الاقتصاد الكلاسيكيون على قانون ساي في الاسواق، الذي ينص على أن «العرض يخلق الطلب الخاص به». بلغة حديثة، يعني المنهج الكلاسيكي أن الأسعار والأجور المرنة تمحو بسرعة أية زيادة في العرض او الطلب، وتعيد سريعاً العمالة الكاملة والاستغلال الكامل للقدرات. وليس للسياسة الاقتصادية الكلية أي دور تلعبه في تهدئة الصدمات الحقيقية، رغم أنها تحدد مسار الأسعار.

٢ - الثورة الكينزية تنص على عدم مرونة الأجور والأسعار، لذلك يتحدد مستوى الانتاج والبطالة بالتفاعل بين قوى العرض والطلب. ومنحنى ع أ الكينزي يميل مرتفعاً الى أعلى بدل أن يكون عمودياً وفق المنهج الكلاسيكي، والصدمات النقدية والمالية التي يتعرض لها الطلب الكلي تؤثر على كلا الأسعار الانتاج الحقيقي . ولا توجد آلية سحرية لتصحيح الاوضاع غير التوازنية، لذلك، قد يعاني الاقتصاد من فترات مطولة من الكساد او التضخم.

٣ - وفق وجهة النظر الكينزية الحديثة. يمكن للسياسات المالية والنقدية أن تحل محل مرونة الأسعار والأجور، فتنشّط الاقتصاد في فترات الركود، وتبطىء الطلب الاجمالي في فترات الطفرة لاستباق التوجهات التضخمية.

ب - المنهج النقدي

٤ - ينص المذهب النقدي على أن العرض النقدي هو المحدد الأول للتحركات قصيرة المدى في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي والاسمي علاوة على الحركات طويلة المدى في أ ن م.

٥ - يعتمد المذهب النقدي على تحليل الاتجاهات العامة في سرعة التداول النقدية لفهم تأثير النقود على الاقتصاد. وتعرّف سرعة تداول نقود الدخل (هـ) بأنها نسبة تدفق الناتج المحلي الاجمالي الى الكمية المتداولة من النقود (ع):

$$\text{هـ} = \frac{\text{أ ن م}}{\text{ع}} = \frac{\text{ك س}}{\text{ع}}$$

وفي حين أن هـ هي قطعاً غير ثابتة - وتكفي الاشارة الى أنها تزيد بارتفاع أسعار الفائدة - فإن النقديين يعتمدون على أن حركتها ثابتة ويمكن التنبؤ بها.

٦ - من تعريف سرعة التداول النقدي نشتق نظرية كمية الأسعار:

$$\text{س} \equiv \text{ق ع} \qquad \text{حيث ق} \equiv \frac{\text{هـ}}{\text{ع}}$$

وتنظر النظرية الكمية في الأسعار الى س على أنها ترتبط مع ع بنسبة تكاد تكون ثابتة تماماً. ووجهة النظر هذه مفيدة لفهم التضخم الجامح وبعض التوجهات طويلة المدى، لكن يجدر بنا ألا نتمسك بحرفيتها.

٧ - تتمسك المدرسة النقدية بثلاثة طروحات رئيسية: (أ) نمو العرض النقدي هو المحدد المنهجي الرئيسي في نمو أ ن م الاسمي؛ (ب) الأسعار والأجور مرنة نسبياً، (جـ) الاقتصاد الخاص مستقر. وتوحي هذه الطروحات بأن تقلبات الاقتصاد الكلي تنشأ بشكل أساسي من نمو خاطىء في العرض النقدي.

٨ - يرتبط المذهب النقدي، بشكل عام، بالفلسفات السياسية لحرية العمل ومناهضة الحكومات الكبيرة. ونظراً للرغبة في تحاشي تدخل الحكومة بشكل واسع، والاعتقاد بأن القطاع الخاص مستقر بطبيعته، يقترح النقديون أن يزاد العرض النقدي بنسبة ثابتة تتراوح ما بين ٣ الى ٥ بالمئة سنوياً. ويعتقد بعض النقديين بأن ذلك سيولد تنمية مستقرة وأسعاراً ثابتة على المدى الطويل.

٩ - أجرى الاحتياطي الفدرالي تجربة شاملة للمذهب النقدي استمرت من ١٩٧٩ الى ١٩٨٢. أقنعت الخبرة المكتسبة من تلك الفترة الكثيرين من المراقبين بأن النقود محدد قوي للطلب الاجمالي وأن التأثيرات قصيرة المدى الناجمة عن التغيير في النقود تقع على المخرجات وليس على الأسعار. إلا أنه، وكما يوحي نقد لوكاس، قد تصبح سرعة التداول النقدي غير مستقرة اطلاقاً عند اتباع المنهج النقدي.

ج - الاقتصاد الكلي عند المدرسة الكلاسيكية الحديثة.

١٠ - يقوم الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد على فرضيتين

اساسيتين: هي أن توقعات الناس تتشكل بشكل فعال وعقلاني، وأن الأجور والأسعار مرنة.

١١ – ويستنتج من هذه الافتراضات أن البطالة كلها طوعية. كما أن منحنى فيليبس يكون عمودياً على المدى القصير، رغم أنه قد يبدو بخلاف ذلك. وتشير نماذج الدورة الاقتصادية الحقيقية الى ما يسببه منهج جانب العرض من اضطرابات في التكنولوجيا والمدخلات على انها المفسر لتقلبات الدورة الاقتصادية.

١٢ – تنص نظرية عدم كفاءة السياسة على أن السياسات الحكومية التي يمكن التنبؤ بها لا يكون لها تأثير حقيقي على المخرجات والبطالة. وتقول النظرية الكلاسيكية الجديدة إنه في حين أننا نستطيع ملاحظة منحنى فيليبس قصير المدى المنحدر الى أسفل، فليس في وسعنا استغلال الانحدار لغرض خفض البطالة. واذا حاول صنّاع السياسة الاقتصادية، بشكل مدروس، زيادة المخرجات او خفض البطالة، فإن الناس سرعان ما يفهمون الغرض من تلك السياسة فيستبقون أحداثها. وأن قواعد ثابتة للسياسة ستعطي نتائج أقتصادية أفضل.

١٣ – يؤكد نقاد المدرسة الكلاسيكية الجديدة بأن الأسعار والأجور غير مرنة على المدى القصير. وأن التنبؤ يبدو بعيدُ الاحتمال – خاصة وأن الدورات الاقتصادية تسببها التصورات الخاطئة، وأن البطالة الدورية تحدث حين يترك أشخاص مشوشين وظائفهم – لتفسير التراجعات الكبيرة في النشاط الاقتصادي مثل تلك التي حدثت خلال عقد الثلاثينات او في بداية الثمانينات في الولايات المتحدة او أوائل التسعينات في اوروبا.

د – المغالاة في الكلاسيكية: اقتصاديات جانب العرض

١٤ – في حقبة الثمانينات، طرح اقتصاديو جانب العرض مذهباً جديداً في السياسة الاقتصادية الكلية: (أ) منهج لا – كنزي في السياسة المالية، يركز على المدى المتوسط، ويتجنب الضبط الدقيق للاقتصاد، ويقلل من أهمية التغيير في الطلب الاجمالي، (ب) التأكيد مجدداً على الحوافز الاقتصادية – مع إعطاء انتباه خاص الى تأثير السياسة الضريبية على عوائد ما بعد الضريبة بالنسبة للايدي العاملة ورأس المال، حيث اعتبر أن هذا التأثير يحدد الادخار، والاستثمار، والمعروض من الأيدي العاملة، (ج) تأييد اجراء تخفيضات كبيرة على الضريبة، والاعتقاد بأن ذلك سيعوض عن نفسه بتوليد ايرادات أكبر.

١٥ – يشير السجل التاريخي لعقد الثمانينات الى أن سياسات جانب العرض لم تنجح في تحسين أداء الولايات المتحدة الاقتصادي. والإرث الذي خلفه هذا المنهج كان عجزاً مقيماً في الموازنة الفدرالية، وتنمية بطيئة في المخرجات الممكنة، ومعدلاً متدنياً من الادخار القومي.

مفاهيم للمراجعة

كينز مقابل الكلاسيكيين

– الأجور والأسعار المرنة مقابل اللزجة.

– قانون ساي في الأسواق.

– وجهات نظر بديلة في العرض الاجمالي.

السرعة والمذهب النقدي

– سرعة تداول النقود.

ع هـ ≡ س ك

– نظرية كمية النقود والأسعار س ≡ ق ع

– تجربة المنادين بالمذهب النقدي ١٩٧٩ – ١٩٨٢

الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد

– التنبؤات العقلانية (التي تتطلع الى الامام)، والتوقعات التكيفية (التي تنظر الى الخلف)

– نظرية عدم فعالية السياسة.

– فرضيات رئيسية: التوقعات العقلانية ومرونة الأسعار والأجور

– نقد لوكاس

اقتصاديات جانب العرض

– معتقدات اقتصاديات جانب العرض

– تأثير السياسات على الأداء الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة

١ – يقول النقديون: «النقود فقط هي المهمة». فيجيب الكينزيون، «النقود مهمة، لكن أموراً أخرى، مثل السياسة المالية، مهمة أيضاً». إشرح وقيم موقف كل طرف. هل يمكنك الاختلاف مع النقديين وأن تبقى على اعتقادك بضرورة استخدام السياسة النقدية لمواجهة الركود الاقتصادي؟ اشرح ذلك.

٢ – افرض أن الناتج المحلي الاجمالي الاسمي كان ١٠٠٠ بليون دولار في العام صفر في حين كان مثبط أ ن م –ر١ يساوي في السنة صفر. علاوة على ذلك، كان العرض النقدي في السنوات صفر، و ١، و ٢، و ٣، و ٤، (ببلايين الدولارات) ٥٠، ٥٢، ٥٥، ٥٨، ٦٠ على التوالي.

أ – أعطِ مستوى المخرجات الاسمي في السنوات ١، و ٢، و ٣، و ٤ وفقاً لنظرية كمية النقود.

ب - إن لم يكن هناك أي نمو في المخرجات الممكنة وكان مستوى العرض النقدي يتبع مساراً يعلن عنه مسبقاً، فما هو مستوى أ ن م الحقيقي وفقاً للاقتصاد الكلي للمدرسة الكلاسيكية الجديدة ؟

٣ - اذا قمنا بطباعة وانفاق ١٠٠ تريليون دولار من اوراق النقد خلال فترة طفرة اقتصادية فما الذي سيحدث للأسعار؟ وهل هناك قدر من الصحة في نظرية كمية النقود؟ وما الذي قد يحدث للأسعار اذا زادت ع بمقدار ١ بالمئة خلال فترة كساد اقتصادي ؟

٤ - قد يوصي أحد الاقتصاديين المنادين بمذهب جانب العرض بإجراء اقتطاعات كبيرة على الضرائب لإحياء الاقتصاد. فكيف يمكن لهذا الاجراء أن يؤثر على منحنى ع أ؟ ومنحنى ط أ ؟ والمستويات الناجمة من سعر ومخرجات حقيقية؟

٥ - عرّف سرعة تداول نقود الدخل (هـ). أحسب معدل النمو السنوي في العرض النقدي ومستوى ومعدل التغيير في سرعة التداول بالنسبة للبيانات التالية:

السنة	أ ن م الاسمي (بليون دولار)	العرض النقدي، ع ١. (بليون دولار مؤخرة ١٢ شهراً)
١٩٨١	٣.٠٥٣	٤٠٨.٩
١٩٨٢	٣.١٦٦	٤٣٦.٥
١٩٨٣	٣.٤٠٦	٤٧٤.٥
١٩٨٤	٣.٧٧٢	٥٢١.٢
١٩٨٥	٤.٠١٥	٥٥٢.١
١٩٨٦	٤.٢٣٢	٦٢٠.١
١٩٨٧	٤.٥١٦	٧٢٤.٧
١٩٨٨	٤.٨٧٤	٧٥٠.٤
١٩٨٩	٥.٢٠١	٧٨٧.٥
١٩٩٠	٥.٤٦٣	٧٩٤.٨

٦ - اشتمل «التقرير الاقتصادي للرئيس للعام ١٩٩٤» على التحليل التالي لتأثير الضريبة على السلوك الاقتصادي: «توحي الادلة المستقاة من تجربة ما بعد الحرب الى أن ايرادات ضريبة الدخل الشخصي ترتفع حين تزداد معدلات الضريبة الحدّية، وتهبط حين تنخفض معدلات الضريبة الحدّية» . كيف يمكن ربط هذه النتيجة بمعتقدات المنادين باقتصاديات جانب العرض؟ وما هي مضامين ذلك بالنسبة لدور الضرائب في خفض عجز موازنة الحكومة وتحقيق استقرار الاقتصاد ؟

٧ - ما هي التأثيرات التي يمكن أن يتنبأ بها كل من النقديين، والكينزيين، واصحاب نظرية جانب العرض، ونظرية والنظرية الكلاسيكية الجديدة، على مسار الأسعار، والمخرجات، والعمالة، (في كل حالة مع بقاء الضرائب وعرض النقد ثابتين ما لم تتم الاشارة الى غير ذلك بشكل واضح):

أ - خفض كبير في الضرائب.

ب - زيادة كبيرة في العرض النقدي.

جـ - موجة من الابتكارات زادت المخرجات الممكنة بنسبة ١٠٪.

د - طفرة قوية في الصادرات.

٨ - عند مناقشة الطلب على النقود، وفي رسمنا لمنحنى الطلب على النقود في الشكل ٢٧ - ٤ بينّا أن الطلب على النقود قد يكون حساساً لأسعار الفائدة. ما هو تأثير رفع أسعار الفائدة على سرعة التداول النقدي لمستوى معيناً من أ ن م بالقيمة الاسمية؟ ما هي الملابسات بالنسبة للطلب على النقود الحساس لسعر الفائدة على حجة النقديين الذين يعتمدون على ثبات سرعة تداول النقود ؟

٩ - عرّف واشرح قانون ساي في الأسواق. مبتدءاً من توازن الاقتصاد الكلي، مفترضاً أن المخرجات الممكنة قد ازدادت الا أن الطلب الاجمالي لم يتغير. بين كيف أن العرض يوجد الطلب الخاص به، باستخدام وصلة بيانية عن الشكل ٣١ - ١. اشرح هذه العملية .

١٠ - فسر البيان التالي: «زيادة النفقات الحكومية، تزيد المخرجات أكثر؛ وحين تأخذ الحكومة قطعة أكبر من الكعكة، فإن الكعكة في الواقع تصبح (أكبر)! » اربط هذه الفقرة بالحوار الدائر بين الكينزيين وعلماء الاقتصاد الكلي الكلاسيكيين القدماء والجدد.

١١ - **مسألة متقدمة** (حول التوقعات العقلانية): خذ بعين الاعتبار تأثير التوقعات العقلانية على السلوك الاستهلاكي. افرض أن الحكومة اقترحت اجراء اقتطاع مؤقت في الضريبة مقداره ٢٠ بليون دولار، يدوم لمدة سنة. المستهلكون الذين لديهم توقعات تكيفية قد يفترضوا أن مداخيلهم المخصصة للانفاق ستكون أعلى بمقدار ٢٠ بليون دولار في كل سنة. فما هو التأثير على الانفاق الاستهلاكي والناتج المحلي الاجمالي حسب نموذج المضاعف البسيط للفصل ٢٤؟

افرض بعد ذلك، أن لدى المستهلكين توقعات عقلانية. ويتنبأون بشكل عقلاني بأن الاقتطاع الضريبي هو لمدة عام واحد فقط. وحيث انهم مستهلكون مدى الحياة، فانهم يدركون أن مداخيلهم مدى الحياة ستزيد (لنقل مثلاً) بمقدار ٢ بليون دولار في السنة، وليس ٢٠ بليون في السنة. فكيف سيكون رد فعل هؤلاء المستهلكين؟ حلل، بعد ذلك، تأثير التوقعات العقلانية على فعالية الاقتطاعات المؤقتة للضريبة.

الفصل ٣٢

عواقب الدين الاقتصادية

نحن نعيش حياة جيدة بمضاعفة ديوننا وبيع ممتلكاتنا. اقامت اميركا لنفسها حفلة وجيّرت الفاتورة للمستقبل. التكاليف ... ستتضمن مستوى أدنى من المعيشة للاميركيين الافراد، وانخفاض نفوذ اميركا وأهميتها في الشؤون العالمية.

بنجامين أم. فريدمان، يوم المحاسبة (١٩٨٨)

مثل وحش يبرز من مكان عميق، بدا أن عجز الموازنة سيبتلع كل موارد الأمة المالية مرهباً السكان، طيلة عقد الثمانينات وأوائل التسعينات. عجز الموازنة نما من ٤٠ بليون دولار في العام ١٩٧٩ الى ٢٩٠ بليون دولار في العام ١٩٩٢. ورغم الهبوط الطفيف للعجز منذ ذلك الحين، فإن اجراء المزيد من التخفيض مازال أحد اولويات الأمة الاقتصادية. يتسابق السياسيون عادة على الحديث في مجلس الشيوخ او النواب لشجب العجز في الموازنة، في حين تنتهز الصحف كل مناسبة لدعوة الحكومة الى خفض العجز.

فكيف نما عجز الموازنة ليصل الى هذا الحجم؟ ولماذا تحديداً يكرهه الجميع كل هذا الكره؟ سنرى الآن أن للاهتمام الشعبي بعجز الموازنة أسساً اقتصادية راسخة. فالوقوع في ديون كبيرة خلال فترات العمالة الكاملة يحمل في طياته الكثير من العواقب الخطيرة، التي تشمل خفض المدخرات والاستثمارات القومية، وابطاء التنمية الاقتصادية طويلة المدى. الشكل ٣٢ – ١ يرسم الارضية التي سنكتشفها في هذا المجال المهم.

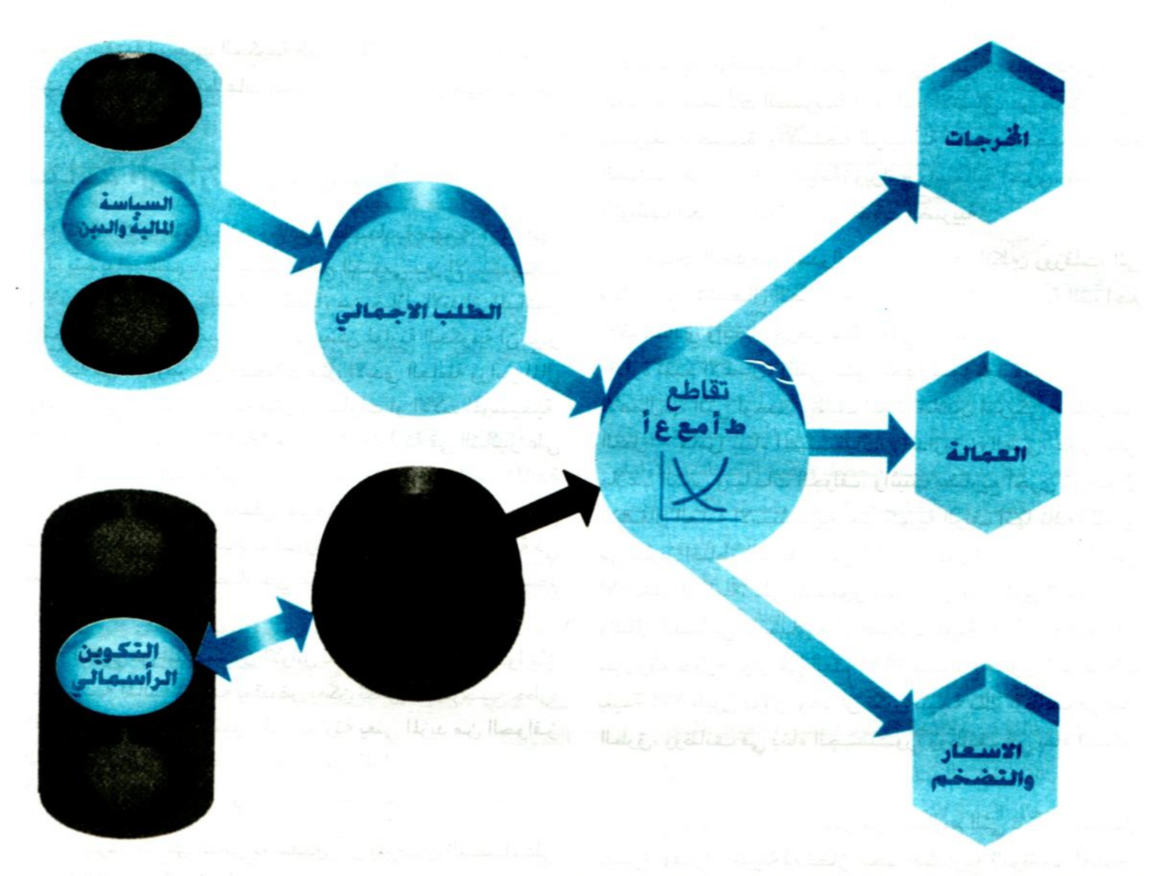
أ الموازنات والسياسة المالية

طيلة قرنين من الزمان، ومنذ الثورة الاميركية، وازنت الحكومة الفدرالية للولايات المتحدة، بشكل عام، موازنتها المالية. الانفاق العسكري الكبير في زمن الحرب كان يمول عادة بالاقتراض. وبالتالي، كان دين الحكومة – مجموع ما يستحق على الحكومة من مال – يميل الى الارتفاع بشدة في زمن الحرب. وفي زمن السلم كانت الحكومة تسدد بعضاً من ديونها، فيخف بذلك عبء الدين.

تغير هذا النمط خلال عقد الثمانينات، حين أثمرت سياسات جانب العرض التي اتبعتها ادارة الرئيس ريغان خفضاً كبيراً في الضرائب وزيادة في النفقات الدفاعية دون أن يتوازن ذلك مع خفض الانفاق المدني. ومع تراجع الايرادات وزيادة النفقات، كانت الحكومة مضطرة للاقتراض لسد الثغرة. فنما عجز الموازنة الفدرالية بأكثر من ٢٠٠ بليون دولار خلال سنة واحدة في اواسط الثمانينات، وزاد دين الحكومة خلال ادارة الرئيسين ريغان وبوش من ٦٦٠ بليون دولار الى ٣ تريليون دولار. وقد غيّر هذا العجز المستمر بشكل مثير القواعد الاساسية للسياسة المالية.

تعريفات

تستخدم الحكومات الموازنات للتخطيط لشؤونها المالية والسيطرة عليها. وتبين **الموازنة (budget)** النفقات المخطط لها لبرامج الحكومة، والايرادات المتوقعة من الأنظمة الضريبية خلال سنة معينة، وتتضمن الموازنة عادة قائمة ببرامج محددة (التعليم، والرفاه الاجتماعي، والدفاع، الخ..) اضافة الى مصادر الضريبة



الشكل ٣٢ - ١. ما هي تأثيرات ديون الحكومة وعجز موازنتها؟
يستطلع هذا الفصل تأثير السياسة المالية، والعجز، ودين الحكومة على الاقتصاد. لاحظ أن أسهم السببية المنطلقة من التكوين الراسمالي تشير في كلا الاتجاهين، مما يذكرنا بأن للسياسات المالية تأثير عظيم على الاستثمار، ورأس المال، والنمو الاقتصادي.

(ضريبة الدخل الفردية، وضرائب الضمان الاجتماعي، الخ...).

يحدث **فائض الموازنة** (budget surplus) حين تزيد جميع الضرائب والايرادات عن نفقات الحكومة خلال سنة. ويحدث **عجز الموازنة** (budget deficit) حين تزيد النفقات عن الضرائب والايرادات الأخرى. وحين تتساوى الايرادات والنفقات خلال فترة معينة - وهو أمر نادراً ما يحدث على المستوى الفدرالي - يكون لدى الحكومة **موازنة متوازنة** (balanced budget).

النفقات والايرادات الفعلية قد تزيد او تقصر عما هو متوقع، ويعتمد ذلك على الاوضاع الاقتصادية وأمور أخرى. وكمثال على ذلك، خذ مثلاً، الموازنة التي قدمها الرئيس بوش للسنة المالية ١٩٩٠، والتي عرضت على الكونجرس من أوائل العام ١٩٨٩. حيث أبرز اقتراح الموازنة الضرائب والنفقات للسنة المالية ١٩٩٠ (من بداية تشرين الأول ١٩٨٩ حتى ٣٠ ايلول ١٩٩٠). واظهرت الموازنة عجزاً مخطط له مقداره ٩٩ بليون دولار. لكن، بسبب التباطؤ الاقتصادي - الذي خفض عوائد الضريبة - وتكاليف الادخار وخدمة الدين، تبين أن العجز الفعلي هو ٢٢٠ بليون دولار.

حين تواجه الحكومة عجزاً في الموازنة، يكون لزاماً عليها الاقتراض لدفع فواتيرها. وكي تقترض فانها تصدر سندات حكومية تعد بالتسديد في وقت محدد في المستقبل. ويشتمل **دين الحكومة** (government debt) (الذي يطلق عليه في بعض الاحيان اسم الدين العام) مجموع ما اقترضته الحكومة؛ وهو

القيمة النقدية لسندات الحكومة التي يمتلكها الناس (سواء كانوا أسراً، أو بنوكاً، او قطاعات أعمال، او اجانب، او كيانات غير فدرالية).

سياسة الموازنة الحكومية

موازنة الحكومة تؤدي ثلاث وظائف اقتصادية مهمة: أولاً، إنها أداة يتم بواسطتها تقسيم الناتج القومي بين الاستهلاك والاستثمار العام والخاص. ثانياً، من خلال الانفاق المباشر والحوافز الضريبية غير المباشرة، يمكن لموازنة الحكومة أن تؤثر على ما هو معروض من مدخلات مثل الايدي العاملة وراس المال والانتاج في قطاعات معينة مثل السيارات او الآلات الموسيقية. ثالثاً، دور السياسة المالية للحكومة او الموازنة في التأثير على الأهداف الاقتصادية الكلية. بشكل أدق، نعني **بالسياسة المالية** (**fiscal policy**) طريقة تشكيل فرض الضرائب والانفاق العام للمساعدة في تخفيف تذبذب الدورة الاقتصادية، والمساهمة في صيانة التنمية، وبناء اقتصاد ذي عمالة عالية، متحرر من التضخم العالي او المتقلب.

الكثير من المتحمسين الأوائل للمنهج الكينزي اعتقدوا بأن السياسة المالية أشبه بمقبض يمكن تحريكه لتوجيه خطوة الاقتصاد. والعجز الكبير في الموازنة يعني المزيد من الحوافز للتنمية الاقتصادية. والعجز الضئيل في الموازنة او الفائض يمكن أن يبطء اقتصاداً مبالغاً في الاندفاع ويكبح أي تهديد بالتضخم.

اليوم، قلة من الناس يعتقدون أن بالإمكان القضاء على الدورة الاقتصادية بهذه السهولة. فبعد حوالي ٦٠ عاماً من كينز، مازال الكساد والتضخم معنا، والسياسة المالية تعمل نظرياً أفضل مما تعمل عملياً. علاوة على ذلك، أصبحت السياسة النقدية الأداة المفضلة للتخفيف من التأرجحات الاقتصادية. كما أنه كلما ارتفعت معدلات البطالة، كما حدث في أوائل التسعينات، يكون هناك ضغط شعبي على الحكومة لزيادة الانفاق. وسوف نراجع في هذا الجزء الطرق الرئيسة التي يمكن للحكومة من خلالها استخدام السياسة المالية، وسوف نتفحص عيوبها العملية التي أصبحت بادية للعيان.

الهدف الرئيس للسياسة المالية التي تتناول الضرائب والنفقات، بالتعاون مع السياسة النقدية، هو التنمية الاقتصادية السريعة مع عمالة عالية وأسعار مستقرة.

السياسة المالية التقديرية

تحقيق الاستقرار الاقتصادي على المدى القصير، في الولايات المتحدة اليوم، يتم بشكل أساسي، عن طريق السياسة المالية. (تذكر بحثنا في الفصل ٢٧ حول الطريقة التي تؤثر فيها النقود في النشاط الاقتصادي.) إلا أنه في بعض الاوقات، تحتاج الحكومة الى استخدام سياسة مالية اختيارية لمواجهة الدورات الاقتصادية. «والسياسة المالية التقديرية» هي سياسة تغير فيها الحكومة معدلات الضريبة او برامج الانفاق، عن طريق تمرير تشريعات جديدة. والأسلحة الرئيسة التي تستخدمها هذه السياسة هي الاشغال العامة، وبرامج رأسمالية أخرى، ومشاريع التوظيف العامة، والتغيير في معدلات الضريبة.

لجأت الحكومة الفدرالية، منذ أيام فرانكلين روزفلت، الى مشاريع الاشغال العامة واسعة النطاق لمواجهة التراجع الاقتصادي وإيجاد فرص عمل. وفي العام ١٩٣٥ انشأ روزفلت «ادارة تقدم الاعمال» (التي أطلق عليها فيما بعد «ادارة مشاريع الاعمال»)، التي اوجدت وظائف لثلاثة ملايين امريكي عاطلين عن العمل – قاموا ببناء المستشفيات، والمدارس، والطرق، علاوة على ملاعب التنس وساحات الجولف. وأثبتت مشاريع أخرى في مجال الاشغال العامة الاستثمارية: مثل كهربة الريف أنها نافعة للغاية في تطوير المناطق المتخلفة. في الأونة الأخيرة شمل الانفاق على الاشغال العامة، على المستوى الفدرالي، بناء طرق السيارات، والنقل الجماعي، ومشاريع المواصلات طويلة المدى. الحقيقة انه حين وقّع جورج بوش في العام ١٩٩١ مشروع قانون للمواصلات بقيمة ١٥١ بليون دولار، وعد أن تكون نتيجة ذلك «وظائف في بناء الطرق، ووظائف في بناء الجسور، ووظائف في بناء السكك الحديدية».

في أقصى الجانب الأخر من المشاريع التي تتطلب رساميل كبيرة، وفترات طويلة للانجاز، نجد «مشاريع التوظيف العامة». الفكرة الكامنة خلف هذه المشاريع بسيطة للغاية: اذا كانت المشكلة هي البطالة المرتفعة، فلم لا نوجد وظائف بشكل مباشر؟ مشاريع التوظيف العامة صممت لاستخدام العمال العاطلين عن العمل لفترات قصيرة في الوظائف العامة، يمكن للناس بعدها الانتقال الى وظائف منتظمة في القطاع الخاص. وأحد أكبر البرامج من هذا النوع «قانون التوظيف والتدريب الشامل» لعقد السبعينات. الذي وفر، في ذروة نشاطة، وظائف في مجال الخدمة العامة لاكثر من ٧٠٠ الف عاطل عن العمل من مختلف الفئات، عملوا في مجالات عدة من كنس اوراق الشجر الى العمل في المتاحف والمسارح.

المنهج الثالث للسياسة المالية الاختيارية هي ادخال تغييرات مؤقتة على ضريبة الدخل. فالتخفيضات الضريبية يمكن ان تحفظ الدخل المخصص للانفاق من الهبوط ومنع التراجع الاقتصادي من أن يكبر ويتعاظم ويتحول الى ركود عميق. وتغيير معدلات الضريبة يمكن استخدامه لتنشيط الاقتصاد او كبحه.

يرى الكثيرون من المدافعين عن سياسة تحقيق الاستقرار التقديرية أن تغيير معدلات الضريبة هي السلاح المالي المثالي. فما

أن تتغير الضريبة حتى يأتي رد فعل المستهلكين بسرعة؛ ويتوزع خفض الضريبة على قطاع واسع من الناس، فيحث على الانفاق على السلع الاستهلاكية ويدفع النشاط الاقتصادي الى الصعود. تبنّت ادارة الرئيس بوش استراتيجية مغايرة حين اقتطعت الضريبة بالتقسيط، وسمحت للناس أن يبطئوا في دفع ما يستحق عليهم من ضرائب.

قيود السياسة المالية التقديرية. في حين تبدو السياسة المالية التقديرية أداة جذابة، فإن لها عيوبها. خذ مثلاً، الانفاق على الاشغال العامة. صحيح أن بناء جسر جديد او مكتب للبريد يوجد وظائف، لكن ثمة تباطؤ كبير في الأمر. فقد يحتاج الامر لسنوات قبل أن ينفق جزءاً مهماً من المخصصات او يتم توظيف الناس. فلا بد من وضع الخطط، ورسم التصاميم الأولية، واستصدار التصاريح الخاصة بالبيئة، واستملاك الأراضي بالشراء او بأمر من المحكمة؛ وازالة المباني القائمة عليها؛ وبناء منشآت جديدة. ونظراً لصعوبة التنبؤ بمدى يزيد عن عام او عامين في المستقبل، فقد نجد أن مشروع الاشغال العامة المضاد للركود الاقتصادي سينجز في الوقت نفسه مع تعافي الاقتصاد من الركود وبداية اشتعال التضخم. لذلك، فإن مشاريع الاشغال العامة أكثر فعالية في مكافحة الركود العميق والطويل المدى.

برامج التوظيف العامة تتجنب أحد أهم النواقص في مشاريع الاشغال العامة لأنه يمكن البدء بها بسرعة وبرمجتها على مراحل، لكن لها مشاكل أخرى. الانتقاد الرئيسي لها أنها مبذرة، تنفق الاموال على مشاريع ذات أولوية متدنية؛ الحقيقة أنه خلال عقد الثلاثينات، كان العمال، في بعض الأحيان، يكنسون اوراق الأشجار الى جهة من الشارع ثم يعيدونها الى المكان الذي كانت فيه. اضافة الى ذلك، كان نقل الناس من وظيفة عامة معينة الى وظيفة دائمة مهمة في غاية الصعوبة. وأشارت معظم الدراسات الى أن الحصول على عمل في وظيفة عامة لا يحسن كثيراً فرص الاحتفاظ بعمل منتظم في القطاع الخاص فيما بعد.

حتى تغيير النظام الضريبي له نواقص خطيرة. فالكونجرس عادة يحتاج الى وقت طويل لمناقشة الاقتراحات المتعلقة بالضرائب واقرارها. اضافة الى ذلك، فإن الضرائب بحد ذاتها مثار خلافات كثيرة، فالسياسيون الذين ينادون بزيادة الضرائب غالباً ما يهزموا في الانتخابات. اضافة الى ذلك، التغيرات المؤقتة في الضريبة قد تفشل في تحقيق اهدافها: اذا عرف الناس أن الضرائب مؤقتة، فقد لا يغيروا مستوى استهلاكهم الا قليلاً، وبالتالي، يكون التأثير المطلوب المعاكس للدورة الاقتصادية ضئيلاً.

مقارنة مع السياسة النقدية. عيوب السياسة المالية المذكورة أعلاه تتناقض تناقضاً حاداً مع امكانيات السياسة النقدية التقديرية. فالسياسة النقدية يمكن تغييرها بسرعة لأن الاحتياطي الفدرالي وكالة مستقلة ولا يحتاج الى قوانين يشرعها الكونجرس لتغيير أسعار الفائدة وشروط الائتمان. كما أظهرت السياسة النقدية فعالية في حالات التوسع او الانكماش الاقتصادي. لهذه الأسباب، يفضل معظم علماء الاقتصاد اليوم السياسة النقدية كأداة أولى لتحقيق الاستقرار الاقتصادي في الولايات المتحدة. من هنا، فإن السياسة المالية قد تستخدم لتعديل ميزان الاستثمار – الادخار، وربما أيضاً لمواجهة اي ركود اقتصادي عميق او تضخم كبير تصعب معالجته بالسياسة النقدية وحدها.

أدوات تحقيق الاستقرار تلقائياً

تناولنا حتى الآن السياسة المالية التقديرية، التي تتطلب أعمالاً هادفة تقوم بها الحكومة رداً على تغير الاوضاع الاقتصادية. وللنظام المالي الحديث خواص ذاتية تحقق الاستقرار تلقائياً. فعلى مدار الساعة، ليلاً نهاراً، سواء كان الكونجرس في حالة انعقاد أم لم يكن، فإن الضرائب والنفقات تعمل على تحقيق استقرار الاقتصاد. فما هي أدوات تحقيق الاستقرار التلقائية تلك؟ أهمها التغييرات التلقائية في ايرادات الضريبة والدفعات التحويلية.

دعونا نبدأ بالتغيرات التلقائية في المقبوض من الضرائب. يعتمد نظام الضرائب الفدرالي لدينا على ضرائب الدخل التصاعدية للأفراد والشركات. (الضرائب التصاعدية هي تلك الضرائب التي يرتفع متوسط معدل الضريبة فيها بارتفاع الدخل) وما أن يبدأ الدخل في الهبوط، حتى وإن لم يحدث الكونجرس أي تغيير على معدلات الضريبة، فإن ما تتلقاه الحكومة من ضرائب ينخفض ايضاً. اليوم، ومقابل كل ١٠ بلايين دولار ينخفضها الناتج المحلي الاجمالي، ينخفض مجموع الضرائب الفدرالية المقبوضة بمقدار $\frac{1}{2}$ ٣ بليون دولار.

وبالتالي، اذا هبطت المخرجات، فإن الضرائب المقبوضة ستنخفض تلقائياً بحيث يتوازن الدخل الشخصي مع الانفاق؛ ولن تهبط المخرجات بقدر ما يفترض فيها أن تهبط. وفي أوقات التضخم، فإن ازدياد عوائد الضريبة سيخفض الدخل الشخصي، ويقلل الانفاق الاستهلاكي، والطلب الاجمالي، ويبطيء التصاعد في الأجور والأسعار.

قبل قرن من الزمان، اعتقد علماء الاقتصاد أن استقرار عوائد الضريبة كان أمراً جيداً؛ وشعروا أن الضرائب يجب ألا تتغير بتغير أوضاع الأعمال. لكن، من وجهة نظر الاقتصاد الكلي، العكس تماماً هو الصحيح. استقرار الاقتصاد الكلي يحققه نظامنا الضريبي الحالي، حيث تزداد المقبوضات من الضريبة في

أوقات التضخم وتهبط في أوقات الركود. وهذا عامل قوي من عوامل تحقيق استقرار الاقتصاد وتلطيف الدورة الاقتصادية.

عامل الاستقرار الرئيسي الثاني هو برامج التحويلات مثل التأمين ضد البطالة، والرفاه الاجتماعي، وما شابه ذلك. ولدولة الرفاه الحديثة نظام مدروس من الدفعات التحويلية التي صممت لدعم المداخيل والتخفيف من الصعوبات الاقتصادية. ومن الأمثلة المهمة التأمين ضد البطالة . فما إن يتم تسريح المستخدمين من عملهم، حتى يبدأوا في تلقي تأمين البطالة؛ وحين يعودوا الى أعمالهم تتوقف الدفعات. لذلك، فإن ت ب ترفع الدخل او تخفضه بدورة معاكسة للدورة الاقتصادية وبطريقة تحقق الاستقرار. وتحدث تأثيرات مماثلة مع برامج دعم الدخل الأخرى مثل قسائم الطعام والمساعدات التي تقدم للعائلات كثيرة الاطفال.

قيود أدوات تحقيق الاستقرار تلقائياً. تجنبنا أدوات تحقيق الاستقرار الاقتصادي تلقائياً بعض مشاكل السياسة المالية التقديرية، لكن ليس في وسعها أن تقضي تماماً على ارتفاع وانخفاض الدورة الاقتصادية. ولمعرفة السبب، خذ بعين الاعتبار مثال الضرائب. تذكر أنه في نموذج المضاعف، يكون لصدمة في الانفاق تأثير مضاعف على المخرجات. لكن التوجه التلقائي للضرائب الذي يأخذ جزءاً من كل دولار اضافي من الدخل يقلل من حجم المضاعف. وتشبه الحساسية الدورية للضرائب مخمد الصدمة الذي يقلل من تأثير الصدمات ويساعد على استقرار الاقتصاد [١].

تعمل أدوات تحقيق الاستقرار تلقائياً على خفض تقلبات الدورة الاقتصادية جزئياً، لكنها لا تستطيع القضاء على كل الاضطرابات. وتبقى مسألة خفض باقي الاضطرابات، او طريقة خفضها، مهمة السياسات المالية والنقدية التقديرية.

العجز المالي: مفاهيم وتوجهات

في بداية العام ١٩٩٤، كان العجز المقدر في موازنة العام ١٩٩٤ حوالي ٢٣٥ بليون دولار. ويؤثر هذا العجز على الاقتصاد على المدى القصير من خلال تأثيره على الطلب الاجمالي، وعلى المدى الطويل من خلال تأثيره على المخرجات الممكنة. ولفهم تأثير العجز في موازنة الحكومة، علينا أن نأخذ بعين الاعتبار الأسئلة التالية:

- كم من عجز الموازنة دوري وكم منه هيكلي؟
- كم من العجز لا يتيح مجالاً للاستثمار، وأين يكون وقعه أشد؟
- ما هو العبء الاقتصادي الحقيقي لدين الحكومة، وكيف يؤثر الدين على التنمية الاقتصادية ؟

المقارنة في هذا الفصل تركز على هذه الأسئلة بالغة الاهمية.

العجز الدوري مقابل الهيكلي

تميز دراسة الماليات العامة الحديثة ما بين العجز الهيكلي والعجز الدوري [٢]. الفكرة بسيطة للغاية. الجزء الهيكلي من الموازنة تحدده بشكل فعال السياسات التقديرية مثل تحديد معدلات الضريبة، ومنافع الضمان الاجتماعي، او حجم النفقات الدفاعية وبعكس ذلك الجزء الدوري من الموازنة والذي يحدد بشكل سلبي وفق حالة الدورة الاقتصادية، أي بمدى ارتفاع او انخفاض المخرجات والدخل القومي.

ويعرّف علماء الاقتصاد الموازنتين الهيكلية والدورية كمياً على النحو التالي:

تسجل **الموازنة الفعلية** (**actual budget**) النفقات النقدية، والايرادات الفعلية، والعجز خلال فترة معينة.

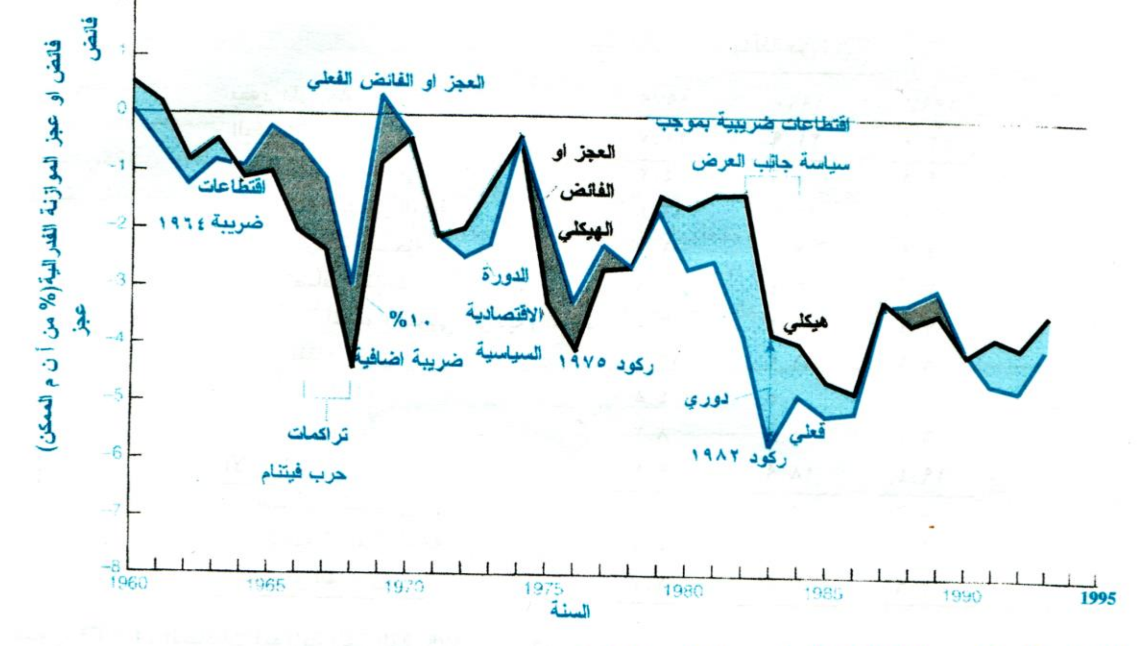
وتحسب **الموازنة الهيكلية** (**structural budget**) كيف ستكون ايرادات الحكومة، ونفقاتها، والعجز لديها اذا كان الاقتصاد يعمل حسب مخرجاته الممكنة.

الموازنة الدورية (cyclical budget) **هي الفارق ما بين الموازنة الفعلية والموازنة الهيكلية. وهي تقيس تأثير الدورة الاقتصادية على الموازنة، وتأخذ بعين الاعتبار تأثير الدورة على الايرادات، والنفقات، والعجز.**

الفارق ما بين الموازنة الهيكلية والفعلية يوازي الفارق ما بين أدوات تحقيق الاستقرار التقديرية والتلقائية، وتشمل النفقات والايرادات الهيكلية البرامج التقديرية التي يقرها المشرعون. ويشمل الانفاق والعجز الدوري الضرائب والنفقات التي تتكيف تلقائياً حسب حالة الاقتصاد. وحين ضرب الركود الاقتصاد في العام ١٩٩٠، رفعت كل نقطة مئوية زادت على معدل البطالة العجز بمقدار ٦٠ بليون دولار. وهذه الزيادة في العجز الدوري حدثت

(١) التأثير الجزئي لتحقيق الاستقرار يمكن تبيانه كالتالي: افرض أنه من دون أية ضرائب، او حكومة، او قطاع اجنبي، الخ... كان الميل الحدي للاستهلاك (م ح ل) ٩/١٠؛ هذا يعني ضمناً أن المضاعف ١٠. الآن افرض أن ٣٣ ١/٣ بالمئة من أي دخل اضافي يؤخذ كضريبة. لذلك، من كل دولار زيادة في أ ن م يذهب ١/٣ دولار للضرائب و ٢/٣ للدخل المخصص للانفاق (د أ). ومن الـ ٢/٣ دولار التي تذهب الى د أ، ينفق ٩٠ بالمئة (او ٦٠ سنت من الدولار الاصلي). وبالتالي ينخفض المضاعف الى ٢ ١/٢ بالمئة، لكن ليس الى صفر. وبالتالي تؤثر الصدمات على المخرجات لكن بقدر معتدل.

(٢) البحث التالي يحلل عجز الحكومة في ضوء عدم توازن الموازنة السائد من بداية التسعينات. وتنطبق المبادئ بالمثل على فائض الموازنة مع تغيير مناسب في الاشارة.



الشكل ٣٢ - ٢. عجز الموازنة، الهيكلي، والفعلي، والدوري.

يبين احد الخطين العجز او الفائض الفعلي في الموازنة (كنسبة مئوية من أ ن م). ويرسم المنحنى الآخر المكونات الهيكلية. الفارق ما بين العجز او الفائض الفعلي والهيكلي هو العجز او الفائض الدوري. في المنطقة المظللة، كانت المخرجات فوق أ ن م الممكن وأبدت الموازنة الدورية فائضاً. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية. عدلها المؤلفان كي يبرزا تعريف المخرجات المكنة المستخدم فى هذا الكتاب).

حين هبطت عوائد الضريبة وارتفعت تأمينات البطالة ودفعات الرفاه الاجتماعي.

وبعكس ذلك، حين أقر الكونجرس خطة كلينتون الاقتصادية في العام ١٩٩٣، ادى ذلك الى رفع الضرائب وخفض برامج النفقات الدفاعية. ويمكن لهذه الاجراءات ان تخفض مجمل العجز الهيكلي خلال السنوات من ١٩٩٤ الى ١٩٩٨ بمقدار ٤٤٣ بليون دولار، حسبما يقول مكتب الموازنة الكونجرسي [٣].

بشكل عام، تغيّر أعمال السياسة المالية العجزين الهيكلي والدوري (على المدى القصير على الاقل). فاذا توجب على الحكومة اتخاذ قرار بخفض حجم الجيش وبالتالي اقتطاع ٣٠ بليون دولار من النفقات الدفاعية، تكون النتيجة انخفاضاً مقداره ٣٠ بليون دولار في العجز الهيكلي. وان لم يعوض هذا الخفض في الانفاق بزيادة النفقات في أبواب أخرى، فقد يؤدي ذلك الى انكماش الاقتصاد، وبالتالي زيادة العجز الدوري.

تطبيقات الموازنات الدورة والهيكلية

التمييز ما بين العجز الدوري والعجز الهيكلي مهم لتحديد التأثير الحقيقي للسياسة المالية. فاذا زاد العجز الفعلي في سنة معينة، قد نقول، «تصاعد العجز، لا بد أن الحكومة تعمل على انعاش الاقتصاد». لكن هذا التقييم قد يكون خطأ قاتلاً. فقد ينتج العجز الأعلى من خفض معدلات الضريبة او برنامج جديد للرعاية الصحية؛ وتمثل هذه الامور عجزاً هيكلياً أعلى وقد يكون توسعياً بالفعل. من جهة أخرى، قد يكون العجز الأعلى في الموازنة نتيجة لتراجع اقتصادي؛ ويكون ذلك دلالة على زيادة في العجز الدوري أكثر مما هو دلالة على التوسع المالي.

يبين الشكل ٣٢ – ٢ اتجاهات الموازنات الهيكلية والفعلية خلال العقود الثلاثة الماضية. الحقيقة الرئيسية الثابتة في منحنيات الشكل المذكور هي الانخفاض المطرد الذي يشير الى نمو العجز كجزء من الناتج المحلي الاجمالي. وحدث أكبر عجز في بداية عقد الثمانينات، ساعدت بعده عدد من التصحيحات المالية على وقف العجز. لاحظ أيضاً أن العجزين الهيكلي والفعلي يختلفان خلال الدورات الاقتصادية الرئيسية. خلال الفترة من ١٩٧٩ الى ١٩٨٢ انتقلت الموازنة الدورية بحدة الى العجز في حين

---

(٣) في العام ١٩٧٤، شكل الكونجرس مكتب الموازنة الكونجرسي المحايد (CBO) لتحليل الاقتصاد وتقييم مختلف خيارات السياسة المالية. وخلال تولي أول مديرة للمكتب، عالمة الاقتصاد اليس ريفلن، تطور المكتب ليصبح مصدراً قيماً للتحليل وشرح الموازنة الفدرالية.

بنود الموازنة	١٩٧٩	١٩٩٠	١٩٩٧
	بالمئة من أ ن م		
النفقات	٢٠.٧	٢١.٩	٢٢.٠
الضمان الاجتماعي	٤.٣	٤.٦	٤.٨
ميزانية التشغيل العامة	١٦.٤	١٧.٣	١٧.٢
الرعاية الصحية	١.٧	٢.٧	٤.٤
صافي الفائدة	١.٨	٣.٤	٣.٢
المجموع الفرعي، الرعاية والفائدة	٣.٥	٦.١	٧.٦
نفقات أخرى	١٣.٠	١١.٢	٩.٦
الدفاع	٤.٨	٥.٥	٣.٦
مدينة	٨.٢	٥.٨	٦.٠
الايرادات	١٩.١	١٨.٩	١٩.٤
الضمان الاجتماعي	٤.٠	٥.٢	٥.٢
ميزانية التشغيل العامة	١٥.١	١٣.٧	١٤.٢
العجز او الفائض (-)	-١.٧	-٣.٠	-٢.٦

الجدول ٣٢ - ١. اتجاهات الموازنة الفدرالية، ١٩٧٩ - ١٩٩٧.

عجز الموازنة الفدرالية هو الفارق ما بين الانفاق والايرادات. خلال الفترة من ١٩٧٩ الى ١٩٩٠، كانت حصة الايرادات ثابتة في حين نمت تكاليف الفائدة والرعاية الصحية بسرعة. خطط خفض العجز للعامين ١٩٩٠ و ١٩٩٣ تهدف الى خفض العجز، لكن تصاعد تكاليف الرعاية الصحية مازال يشكل مشكلة صعبة. [المصدر: شارلز شولتز، «دفع الفواتير»، من طبعة هنري أرون وشارلز شولتز، «ترتيب الاولويات المحلية: ماذا يمكن للحكومة أن تفعل؟» (بروكنغز، واشنطن دي. سي.، ١٩٩٢)، قام المؤلفين بتحديث البيانات باستخدام بيانات من مكتب الموازنة الكونجرسي.].

تغيرت الموازنة الهيكلية بقدر ضئيل حين انخفضت عوائد الضريبة وسيطر الركود على الاقتصاد. ثم، وابتدأ من العام ١٩٨٢، بدأت الموازنة الهيكلية تندفع بحدة ناحية العجز إلا أن تعافي الاقتصاد خفف من العجز الدوري.

عقد الثمانينات الصاخب

منذ بداية الثمانينات، كانت أكبر قضايا الاقتصاد الكلي إثارة للحيرة والارباك تدور حول تصاعد العجز في الموازنة الفدرالية. ورغم تمرير الكونجرس لقوانين حاولت وقف ذاك التصاعد، استمر العجز في الصعود طيلة كل تلك الفترة. العجز ليس جديداً على الاقتصاد الاميركي، لكن حدوث عجز كبير في الموازنة في وقت السلم كان حدثاً فريداً، مزعجاً وغير عادي.

فلماذا تضخم العجز الى ذلك الحد؟ الجمهوريون أنحوا باللوم في تصاعد العجز على ٥٠ سنة من سياسات «جمع الضرائب والانفاق» التي اتبعها الديمقراطيون ورد الديمقراطيون أن الرؤساء الجمهوريين هم المسؤولين وأشاروا الى سياسات جانب العرض باعتبارها سبب تراكم ديون الحكومة.

فأين هي الحقيقة؟ لا يمكن لأي تحليل بسيط أن يحل هذه المسألة المعقدة، لكن الجدول ٣٢ - ١ يمكن أن يساعد على إيضاح التوجهات الرئيسية. يدرج هذا الجدول قائمة بفئات الموازنة الفدرالية الرئيسية ونصيبها من « أ ن م » للعامين ١٩٧٩ و ١٩٩٠، وهما عامان كانت العمالة فيهما كاملة، اضافة الى توقعات مكتب الموازنة الكونجرسي لما سيكون عليه الوضع عام ١٩٩٧ تظهر البيانات أنه خلال عقد الثمانينات ارتفع العجز الهيكلي من ١.٧ الى -ر٣ بالمئة من « أ ن م. » السمات الرئيسية الكامنة خلف هذا التغير هي التالية :

- أولاً، حصة الايرادات الفدرالية من « أ ن م » انخفضت فعلياً خلال تلك الفترة وحدث هذا رغم ارتفاع الحصة من ضرائب الضمان الاجتماعي المفروضة على الرواتب. ومن الواضح أن التخفيضات التي أدخلت على ضريبة الدخل في أوائل الثمانينات قد نجحت في عكس التوجه لفرض ضرائب أعلى، لكنها بفعلها هذا ساهمت في نمو العجز.
- ثانياً، زادت النفقات خلال تلك الفترة، لكن بمقدار ١.٢ بالمئة

من « أ ن م ». وهذا الزيادة أقل من متوسط الزيادة التي سجلت في كل عقد على مدى نصف القرن الماضي.

- ثالثاً، الزيادة الكبرى غير المخطط لها في الموازنة كانت في مجال دفعات الفوائد والرعاية الصحية، اللتين ارتفعتا بنسبة ٢.٧ بالمئة من « أ ن م. » وتشكل كل واحدة من هذه الأمور مجموعة من المشاكل العنيدة طويلة المدى: دفعات الفوائد هي دفعات غير تقديرية ولا يمكن خفضها إلا بخفض أسعار الفائدة او حجم دين الحكومة. نفقات الرعاية الصحية معزولة عن لعبة العرض والطلب العادية الدائرة في السوق.
- أخيراً، تبين توقعات العام ١٩٩٧ تأثير خطط خفض العجز لدى ادارة كل من بوش وكلينتون. وتفترض هذه التوقعات زيادة متواضعة في الايرادات واحتواء أية زيادة في النفقات. لكن الموازنة الفدرالية تبقى رهينة للاحتمالات المستقبلية – الحروب، والركود، والتصاعد المحموم لبرامج الرعاية الصحية، وافلاس البنوك، وزيادات أسعار الفائدة – التي يمكن أن تخرب أفضل الخطط.

ب عبء عجز الموازنة والدين

معنى دين الحكومة وتاريخه

انتاب الرئيسين بوش وكلينتون قلق عظيم بسبب العجز الكبير في الموازنة لدرجة أنهما كانا على استعداد للتفكير بفرض ضرائب جديدة (وهي حركة لم تحظ قط بأية شعبية). فما هي المشاكل الاقتصادية المختلفة التي قد تنجم عن العجز الكبير في الموازنة؟ وما هي العلاقة ما بين المدخرات العامة والمدخرات الخاصة؟ الاجابة على هذين السؤالين مسألة في غاية الأهمية بالنسبة للاقتصاد الكلي. من جهة، علينا أن نتجنب الممارسة المعتادة التي تعتبر أن عجز الموازنة العامة أمر سيء على أساس أن المقترضين من القطاع الخاص يتعرضون للمضايقات والعقوبات. ومن جهة أخرى، علينا تمييز المشكلة الحقيقية المصاحبة لعجز موازنة الحكومة.

الاتجاهات التاريخية

المبالغ المتراكمة التي اقترضتها الحكومة لتمويل عجز سنوات سابقة يسمى «دين الحكومة». وفي بداية العام ١٩٩٤ كان هناك ما يقارب ٣٢٠٠ بليون دولار من الديون المستحقة لعامة الناس [(٤)]. وهذا بالتأكيد رقم فلكي، لكن كيف تقارن هذه الارقام مع ارقام السنوات السابقة، ومع تجارب الدول الأخرى ؟

البيانات طويلة المدى الخاصة بالولايات المتحدة موضحة في الشكل الموجود على الصفحة الداخلية الاخيرة من هذا الكتاب، والتي تبين نسبة الدين الفدرالي الى أ ن م منذ العام ١٧٨٩. لاحظ كيف رفعت الحروب معدل الدين الى أ ن م، في حين أن النمو السريع للمخرجات مع التوازن التقريبي للموازنة في زمن السلم كان يخفض عادة نسبة الدين الى أ ن م. بعد العام ١٩٨٠، تغير النمط التاريخي، وبدأ عجز موازنة الحكومة يرتفع بشكل لم تشهده حقبات الازدهار والسلم السابقة. فارتفعت نسبة الدين الى أ ن م بحدّة، وفي أوائل عقد التسعينات وجدت الولايات المتحدة نفسها مقيدة سياساً بحيث كان يصعب عليها التفكير بأية برامج جديدة.

معظم الدول الصناعية الأخرى وقعت في الورطة نفسها. ويقارن الجدول ٣٢ – ٢ الولايات المتحدة مع ستة دول صناعية كبرى. اليابان وحدها تمكنت من الحفاظ على معدل الدين الى أ ن م عند مستوى منخفض نسبياً.

لفهم كيف يؤثر دين الحكومة وعجز موازنتها على الاقتصاد، من المفيد أن نحلل النتائج قصيرة المدى وطويلة المدى كل على حدة. على المدى القصير، يكون مجموع دين الحكومة محدداً، وعلينا أن نسمح بتباين في مستوى المخرجات ضمن حدود امكانياتها. تأثير المدى القصير لعجز الموازنة على الاقتصاد يعرف باسم «عدم اتاحة المجال» (Crowding out)، والذي سبق وبحثناه. على المدى الطويل، يتباين دين الحكومة باختلاف سياساتها المالية والنقدية، وتميل المخرجات نحو تحقيق أقصى امكانياتها. قضايا طول المدى التي تتعلق بالسياسات المالية وتشمل تأثير دين الحكومة على التكوين الراسمالي واستهلاك الاجيال القادمة التي يطلق عليها «عبء الدين»، هي الموضوع الأخير الذي سنبحثه في هذا الفصل.

الخلافات حول عدم اتاحة المجال

غالباً ما يجادل القادة السياسيون وكبار رجال الأعمال بأن نفقات الحكومة تقوض الاقتصاد، ويقولون: «إن نفقات الحكومة تمتص حيوية أُمتنا». فحين تنفق الحكومة أموال الناس على مشاريع الاشغال العامة، أو تنفقها في برامج الرعاية الصحية للفقراء، او

(٤) عند احتساب دين الحكومة الفدرالية، نستبعد الدين المستحق لوكالات حكومية (فهو دين تدين به الحكومة لنفسها) والدين المستحق لنظام الاحتياطي الفدرالي (والذي هو نظير النقود المصدرة، ولا يكلف الحكومة أية فائدة حيث أن النقد المحتفظ به في الصندوق لا يحصل على فائدة). الدين المستحق على الوكالات الحكومية والاحتياطي الفدرالي يضيف مبلغ ١١٢٤ بليون دولار أخرى على الدين الفدرالي وذلك في نهاية عام ١٩٩٣. ويعرف هذا المجموع الأكبر باسم «الدين الفدرالي الاجمالي» ويختلف عن «الدين المستحق لعامة الناس» الذي نقوم بتحليله هنا.

البلد	١٩٧٤	١٩٧٩	١٩٨٩	١٩٩٣
	معدل الدين الى الناتج المحلي الاجمالي (بالمئة)			
ايطاليا	٤٥	٥٦	٩٦	١١٣
كندا	٥	١٢	٤٠	٦٠
الولايات المتحدة	٢٢	١٩	٣٠	٣٩
بريطانيا	٦٠	٤٨	٣٠	٤٢
فرنسا	٨	١٤	٢٥	٣٦
المانيا	٥ -	١٢	٢٣	٢٨
اليابان	٥ -	١٥	١٥	٦

الجدول ٣٢ - ٢. اتجاهات الموازنة في الدول الصناعية الكبرى.
لم تكن الولايات المتحدة وحيدة في ارتفاع نسبة الدين الى أ ن م. ولم تنجح أية دولة في خفض عبء الدين سوى بريطانيا في ظل حكومة مارغريت تاتشر خلال عقد الثمانينات. [المصدر: منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية «نظرة اقتصادية». (كانون الاول ١٩٩٣)].

المسنين، فإن هذه النفقات ببساطة تزاحم الاستثمارات الخاصة ولا تتيح لها مجالاً. النفقات العامة لا تترك مجالاً للمشاريع الخاصة ذات المردود الأعلى والمنفعة الأعظم للمجتمع.

الادعاء بأن نفقات الحكومة تخفض الاستثمار الخاص يستشهد **بفرضية عدم اتاحة المجال** (**Crowding out hypothesis**). وتشير هذه الفرضية، بصيغتها المتطرفة، أنه حين تشتري الحكومة ما مقداره ١٠٠ دولار من السلع والخدمات، فإن الاستثمارات الخاصة والنفقات الحساسة للفائدة تهبط بمقدار ١٠٠ دولار.

عدم اتاحة المجال والاسوق النقدية

ما هي آلية عدم اتاحة المجال ؟ افرض أن الحكومة بدأت بمشروع لشق طريق، مما يؤدي الى زيادة ما تنفقه الحكومة على السلع والخدمات. يقول نموذج المضاعف الذي بحثناه أنه على المدى القصير لن يحدث أي تغيير على الأوضاع المالية، الناتج المحلي الاجمالي سيرتفع بمقدار ضعفين أو ثلاثة أضعاف الزيادة في ح (نفقات الحكومة). والحجة ذاتها تنطبق على خفض الضرائب.

لكن علينا أن نأخذ بعين الاعتبار أيضاً رد فعل الاسواق المالية. فنظراً لأن « أ ن م » صار أكبر فإن الطلب على النقود لاغراض التعامل سيزيد. والأغلب أن تثير المستويات الأعلى من « أ ن م » شحاً نقدياً، خاصة اذا انتاب الاحتياطي الفدرالي القلق من امكانية حدوث تضخم. وسوف يؤدي ارتفاع أسعار الفائدة والتشدد في الائتمان الى «عدم اتاحة المجال» او كبح الاستثمارات وأوجه الانفاق الأخرى الحساسة للفائدة [٥].

لاحظ أن مبدأ عدم اتاحة المجال لا ينطبق على جميع اشكال العجز؛ وهو في الواقع ينطبق على العجز الهيكلي. فاذا ارتفع العجز بسبب الركود (وهذا عجز دوري)، فإن منطق عدم اتاحة المجال لا ينطبق. لماذا؟ لأن الركود يتسبب في تراجع الطلب على النقود ويقود بالتالي الى خفض أسعار الفائدة. وحقيقة ان مبدأ «عدم اتاحة المجال» لا يطبق في حالات الركود الاقتصادي هي تذكير لنا بعدم وجود علاقة ما بين عجز الموازنة والاستثمار.

«عدم اتاحة المجال» يحدث على المدى القصير حين تنخفض فعالية السياسة المالية بسبب ردود أفعال الاسواق النقدية. وزيادة في العجز الهيكلي، تنجم عن اقتطاعات في الضرائب، او زيادة نفقات الحكومة، ستميل الى رفع أسعار الفائدة وتخفض بالتالي الاستثمارات او لا تتيح لها مجالاً.

تأثير العجز الهيكلي

يتفق معظم علماء الاقتصاد الكلي على أن «عدم اتاحة المجال» هو تأثير جانبي حقيقي لانفاق الحكومة. لكن ثمة جدل قائم حول حجم الانخفاض في الاستثمارات، وأي القطاعات اكثر تأثيراً به.

(٥) تذكر أن التضيق النقدي يقود الى خفض الانفاق في تشكيلة واسعة من القطاعات الحساسة للفائدة، مثل الاستثمار في قطاعات الأعمال، والاسكان، والنفقات الاستهلاكية على السلع المتينة، وصافي الصادرات والبنود الرأسمالية لحكومات الولايات والحكومات المحلية. وسندرس في البحث التالي التأثير على الاستثمار، لكن يجب أن نتذكر أن لمكونات الانفاق الاخرى الأهمية ذاتها.

عدم اتاحة المجال كلية. تحدث الحالة المتطرفة من عدم اتاحة المجال كلية حين يكون رد الفعل النقدي قوياً. افرض أن الاحتياطي الفدرالي قرر أن أية زيادة في المخرجات هي زيادة تضخمية. لذلك يقوم الفدرالي برفع أسعار الفائدة لمعادلة جميع التأثيرات التوسعية لبرامج الحكومة. في هذه الحالة، اذا ارتفع انفاق الحكومة بمقدار ٥٠ بليون دولار، فإن الاحتياطي الفدرالي سيرفع أسعار الفائدة بحيث تنخفض النفقات الأخرى بمقدار ٥٠ بليون دولار. وهذه حالة يكون عدم اتاحة المجال فيها كاملاً، بنسبة ١٠٠ بالمئة (٦).

وضحنا هذه الحالة في الشكل ٣٢ – ٣، الذي يستخدم رسماً بيانياً كينزياً. الخط ل + ت + ح + ص يبين الوضع قبل أية زيادة في مشتريات الحكومة، عند نقطة التوازن ن. بعد ذلك تعتمد الحكومة برنامجاً للانفاق، يزيد نفقات الحكومة من ح الى ح١. ونتيجة لذلك يصبح لدينا الخط الجديد ل + ت + ح١ + ص. فإن لم يكن هناك أي رد فعل نقدي، فإن « أ ن م » قد يرتفع من ك الى ك١.

إلا أنه، وبسبب رد الفعل النقدي، سترتفع أسعار الفائدة، وتنخفض الاستثمارات وصافي الصادرات. الحقيقة أنه، في هذه الحالة المتطرفة من عدم اتاحة المجال كلية، كان رد الفعل قوياً بحيث أن خط الانفاق انتقل نزولاً الى خط ل + ت٢ + ح١ + ص٢، مع نقطة توازن جديدة للمخرجات (ن٢)، والتي هي عند نقطة التوازن القديمة (ن) بالضبط.

بكلمة أخرى، التشدد النقدي يوازن التوسع المالي. إنفاق الحكومة يزيد الطلب الاجمالي، لكن رفع أسعار الفائدة يقود الى خفض المشاريع الرأسمالية، والى رفع سعر صرف العملة، وخفض الصادرات وزيادة الواردات. في نهاية الأمر، يصبح لزاماً رفع أسعار الفائدة بما يكفي لخفض الاستثمار وصافي الصادرات بمقدار الزيادة في ح. وبالتالي، في الحالات المتطرفة لرد نقدي قوي، لا يتاح للاستثمار أي مجال على الاطلاق، وبنسبة ١٠٠ بالمئة، بسبب الزيادة في انفاق الحكومة.

تناقض «تشجيع الاستثمار» ثمة حالة متطرفة أخرى لها علاقة بتناقض التوفير (paradox of thrift)، وتحدث حين يؤدي عجز اقتصادي كبير الى تشجيع الاستثمارات (او تزاحمها).. هذه الحجة نبسطها على النحو التالي:

أسعار الفائدة العالية تسبب عدم تشجيع الاستثمار. من جهة أخرى، مستوى المخرجات الأعلى تحفز الاستثمار وفقاً لتأثير «المعجل»، لأن قطاعات الأعمال تشتري المزيد من راس المال حين

(٦) في فصل ٣١، رأينا أن هذه الحالة تصح ايضاً لعالم يتبع المذهب النقدي بحزم، حيث الطلب على النقود غير مرن بالكامل بالنسبة لأسعار الفائدة.

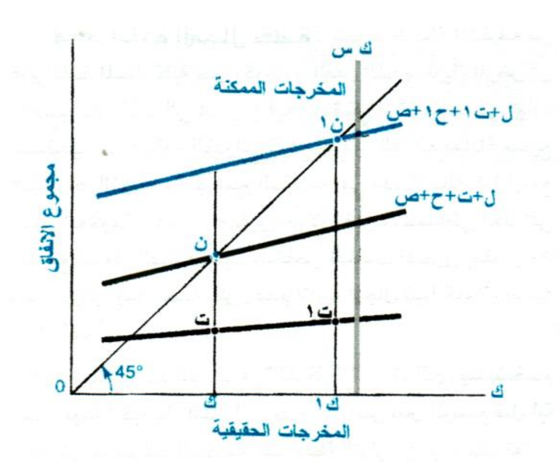
الشكل ٣٢ - ٣. رد الفعل النقدي يمكن أن يقود الى عدم اتاحة المجال كلية

قد يحدث عدم اتاحة مجال حين يتحرك الاحتياطي الفدرالي لموازنة تأثير التوسعات المالية من خلال سياسته النقدية المتشددة. في الخطوة ١، أدت الزيادة في الانفاق النقدي على السلع والخدمات الى نقل خط ل + ت + ح + ص الى أعلى، الى خط ل + ت + ح١ + ص. رد الفعل النقدي في الخطوة ٢ يرفع أسعار الفائدة ويخفض المكونات الحساسة للفائدة، ويقود الى ل + ت٢ + ح١ + ص٢ والى نقطة توازن جديدة هي ن٢، المماثلة تماماً لنقطة التوازن الابتدائية ن. في هذه الحالة الاستثمارات (ت) وصافي الصادرات (ص) لم يتح لها أي مجال بسبب نفقات الحكومة (ح). (ل = استهلاك).

يتم تشغيل مرافق الانتاج بشكل مكثف. وبالتالي، قد تُشجع السياسة المالية الاستثمار حين تكون الطاقة الانتاجية غير مستغلة بالكامل.

هذه الحالة موضحة في الشكل ٣٢ – ٤. ويختلف هذا الرسم عن تحليلنا السابق، لأن منحنى الاستثمار رسم كمنحدر يرتفع الى أعلى بدلاً من أن يكون أفقياً. الميل الايجابي يعني أن الاستثمار يرتفع مع ارتفاع أ ن م بسبب تأثير «المعجل». اضافة الى ذلك، افرض أن ليس هناك تأثير لسعر الفائدة من النوع المبين في الشكل ٣٢ – ٣. لذلك، يحدث التوازن حين يتقاطع خط مجموع الانفاق (خط ل + ت + ح + ص) مع خط الـ ٤٥°.

حين ترفع سياسة مالية المشتريات من ح الى ح١ ينتقل خط الانفاق الى أعلى الى خط الانفاق الاجمالي الجديد، ويرتفع مستوى التوازن من ك الى ك١. لكن المستوى الأعلى من المخرجات يحث على زيادة الاستثمار، فترتفع الاستثمارات من ت الى ت١ في الشكل ٣٢ – ٤، ويتوضح التوازن النهائي بالخط ل + ت١ + ح١ + ص. فتتشجع الاستثمارات وتصبح أعلى مما كانت عليه قبل التوسع المالي.



الشكل ٣٢ - ٤. يمكن تشجيع الاستثمار إن كانت هناك مصادر غير مستغلة.

قد تتشجع الاستثمارات في حالة وجود عجز كبير حين يكون هناك مصادر غير مستغلة وحين تستجيب الاستثمارات لمخرجات أكبر. الزيادة في ح تنقل الى أعلى منحنى ل + ت + ح +ص. ويرتفع توازن المخرجات من ك الى ك١. لكن نظراً لأن الاستثمار يرد ايجابياً على مستوى المخرجات الأعلى، فإن ت ترتفع نتيجة لزيادة انفاق الحكومة. قارن ذلك مع تناقض التوفير.

إن تناقض تشجيع الاستثمار يوازي بالضبط تناقض التوفير الذي حللناه في الفصل ٢٤. وقد رأينا فيما سبق، أنه حين تكون الموارد غير موظفة، فإن الادخار الأعلى الذي قد نرغب فيه يمكن ان يقود الى مخرجات واستثمارات أقل. ونرى هنا أن زيادة نفقات الحكومة، والذي هو في الواقع ادخار سلبي عام، قد يقود الى مخرجات واستثمارات أكبر. وقد ينشأ هذا التناقض حين يكون هناك موارد غير مستغلة ويتحدد مستوى المخرجات بالانفاق بدلاً من العرض.

دليل تجريبي

تلك هي النظريات. فأي من تلك الحالات المتطرفة أقرب الى التجربة الفعلية؟ يعتمد ذلك على الحقبة التي تنظر اليها. فخلال عقد الستينات، بدا أن التوسع المالي يشجع الاستثمار، جزئياً، لأن هناك الكثير من الموارد غير المستغلة. وجزئياً لأن الاحتياطي الفدرالي سمح للاقتصاد بأن يتوسع من دون رفع أسعار الفائدة.

خلال عقد الثمانينات، كان الوضع عكس ذلك، حيث بدا أن عجز الموازنة الحكومية العالي لا يشجع على الاستثمار، كما أبقى الاحتياطي الفدرالي على أسعار الفائدة مرتفعة. النمط الفعلي للادخار والاستثمار لحقبات ادارة كل من كارتر وريغان وبوش مبين في الجدول ٣٢ – ٣. ويشير السجل التاريخي الى ثلاث نتائج رئيسية. أولاً، أن الأسر وقطاعات الأعمال خفضت مدخراتها فعلاً كنسبة من « أ ن م » في الثمانينات وبداية عقد التسعينات، رغم معدلات الضريبة الأدنى وارتفاع العوائد الحقيقية على المدخرات بعد الضريبة. الواقع أن الادخار الشخصي انخفض الى مستوى ٢.٩ بالمئة من « أ ن م » في العام ١٩٨٩، وهو نصف ما كان عليه قبل ٢٠ عاماً.

ثانياً، الاستثمارات المحلية الخاصة في مجال الاسكان ومنشآت ومعدات الأعمال هبطت كنسبة من « أ ن م » في أواخر الثمانينات وأوائل التسعينات. وكان سبب ذلك، الى حدّ ما، الجمود الذي أصاب سوق العقارات بعد الطفرة السابقة في مجال المباني. لكن يبدو واضحاً ايضاً أن العجز الكبير في موازنة الحكومة لم يتح مجالاً للاستثمار في قطاعات الاعمال.

ثالثاً، أصبحت الولايات المتحدة مقترضاً كبيراً من مختلف دول العالم في الثمانينات، كما هو مبين من ارقام صافي الاستثمارات الاجنبية (التي تساوي من حيث المبدأ صافي الصادرات). فكيف حدث ذلك؟ جزئياً، تنامي عجز الموازنة أدى الى بقاء أسعار الفائدة في الولايات المتحدة عالياً، مما جعل الاستثمار في الولايات المتحدة، بالنسبة للافراد والشركات الاجنبية، مربحاً. عملياً، مول الاجانب جزءاً من عجز الموازنة في الثمانينات، وعوضوا بذلك عن جزء من انخفاض مدخرات الامريكيين – وليس كلها – ولولا تدفق الرأسمال الاجنبي، لما اتاح عجز الموازنة مجالاً لمزيد من الاستثمارات الخاصة.

لكن تدفق الرأسمال الاجنبي كان انعكاساً لتنامي العجز التجاري. وكان المحرك لذلك التدفق ارتفاع أسعار الفائدة على الدولار، لكن هذا قاد أيضاً إلى رفع، او تقييم، كبير لسعر صرف الدولار في أوائل الثمانينات. ومع ارتفاع سعر الدولار أصبحت الصادرات الامريكية أعلى ثمناً والواردات الى الولايات المتحدة أرخص سعراً. ونتيجة لذلك، اتسع العجز في الميزان التجاري من ٢٨ بليون دولار في العام ١٩٧٩ الى ١٢٢ بليون دولار في العام ١٩٨٥، ووصل في العام ١٩٨٧ الى ١٦٠ بليون دولار. وتسبب ذلك في اضاعة أكثر من ٢ مليون وظيفة خلال تلك الفترة.

دعمت أحداث عقد الثمانينات – وخاصة تراجع الاستثمار – الحجة القائلة بأن عجز الموازنة لا يتيح مجالاً للاستثمارات الخاصة. لكن هذه العلاقة ليست قانوناً مطلقاً ينطبق على كافة الاوضاع. فالصلة ما بين الانفاق من عجز والاستثمار تعتمد على عوامل عدة – تشمل السلوك الادخاري، والتوقعات، وأسعار الصرف الاجنبي، والتجارة الخارجية، والاسواق المالية، والسياسة النقدية – بحيث يصعب التنبؤ بالتأثير الدقيق للتغييرات في السياسة المالية.

الادخار والاستثمار القومي
(بالمئة من أ ن م)

القطاع	سنوات كارتر (١٩٧٧ - ١٩٨٠)	سنوات ريغان (١٩٨١ - ١٩٨٨)	سنوات بوش (١٩٨٩ - ١٩٩٢)
متوسط الادخار الاجمالي			
الشخصي	٥،-	٤.٩	٣.٤
قطاع الاعمال	١٣.٤	١٣.٣	١٢.٤
الحكومة:			
الفدرالية	-١.٦	-٣.٩	-٣.٤
الولايات والحكم المحلي	١.٢	١.١	٠.٤
متوسط الاستثمار الاجمالي			
استثمار محلي خاص			
(بما في ذلك المساكن والأعمال)	١٨.٥	١٧.١	١٤.١
صافي الاستثمار الاجنبي	-٠.١	-١.٩	-١،-

الجدول ٣٢ - ٣. عجز الموازنة الحكومية الأعلى قد يعطي نتائج مفاجئة.
كانت الزيادة في عجز الموازنة خلال عقد الثمانينات بمثابة مختبر لمختلف نظريات الاقتصاد الكلي. خلال سنوات ادارة ريغان، ارتفع العجز في موازنة الحكومة الفدرالية (الادخار السلبي) بمقدار يزيد عن الضعف كنسبة من « أ ن م ». المفاجيء في الامر أن الادخار السلبي تعزز بانخفاض المدخرات الشخصية ومدخرات قطاعات الاعمال. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية. لاحظ أن قيمة الاستثمار الاجمالي لا تساوي قيمة الادخار الاجمالي بسبب الفروقات الاحصائية.)

دين الحكومة والنمو الاقتصادي

ننتقل الآن من التأثير قصير المدى للعجز في موازنة الحكومة للسؤال عن الطريقة التي يؤثر فيها الدين العام على مستوى معيشة المواطن الامريكي العادي على المدى الطويل. للإجابة على هذا السؤال، لا بد من تحليل صعوبة خدمة دين خارجي كبير، وعدم كفاءة جباية الضرائب لدفع الفوائد المترتبة على الدين، وتأثير انخفاض التراكم الراسمالي.

الدين الخارجي مقابل الداخلي

أول ما سنفعله هو التمييز ما بين الدين الداخلي والدين الخارجي. «الدين الداخلي» هو ما تدين به الدولة لمواطنيها. ويجادل الكثيرون بأن الدين الداخلي لا يشكل عبئاً لأننا «ندين به كله لانفسنا». وفي حين أن هذا القول يبالغ في تبسيط الأمر، إلا أنه يمثل فكرة صحيحة. فلو امتلك كل مواطن ١٠ آلاف دولار من السندات الحكومية وتستحق عليه ضرائب لخدمة هذا الدين، فلا معنى للتفكير في الدين وكأنه حمل ثقيل يتوجب على كل مواطن أن يحمله. فالناس ببساطة يدينون بهذا الدين لأنفسهم.

«الدين الخارجي» تدين به دولة ما لجهات أجنبية. ويفرض هذا الدين على الدولة المدينة اقتطاع جزء من الموارد المتاحة لشعبها. خلال عقد الثمانينات عانت دول كثيرة من مصاعب اقتصادية بالغة نتيجة لتحملها ديوناً خارجية ضخمة واجبرت على أن تصدّر أكثر مما تستورد - أن يكون لها فائض تجاري - كي تتمكن من خدمة الديون الخارجية، أي، أن تدفع الفائدة وتسدد أصل الدين الى مقرضيها. في اواخر الثمانينات، اضطرت دول مثل البرازيل والمكسيك الى تخصيص ربع الى ثلث ما تجنيه من الصادرات لخدمة الديون الخارجية. ويمثل عبء خدمة الدين الخارجي تخفيضاً لما يمكن للدولة استهلاكه.

في أواخر الثمانينات، انضمت الولايات المتحدة الى قائمة الدول المدينة، حين حولها العجز الكبير في الميزان التجاري من دولة مقرضة الى دولة مدينة. وفي العام ١٩٩٢ بلغت ديون الولايات المتحدة للاجانب ٥٠٠ بليون دولار، وفي حين يبدو هذا المبلغ هائلاً، فإنه يبدو باهتاً اذا عرفنا أن الناتج السنوي للولايات المتحدة هو ٦٥٠٠ بليون دولار. ومع ذلك، تحتاج الى تصدير ما قيمته بلايين الدولارات من الطائرات والاغذية والسلع والخدمات الاخرى أكثر مما تستورد لدفع الفوائد المترتبة على قروضها الخارجية، وسوف ندرس صعوبة تحقيق ذلك في الفصل الاخير من هذا الكتاب.

الكفاءة الضائعة بسبب فرض الضرائب

يتطلب الدين الداخلي دفع الفوائد لحملة سندات الخزينة، ولا بد من جباية الضرائب لهذا الغرض. لكن، حتى لو فرضت الضريبة على الاشخاص ذاتهم لدفع القيمة ذاتها من الفائدة التي ستدفع لهم، فإنه يبقى لدينا «التأثيرات المحرّفة للحوافز» التي لا مفر من وجودها في حالة فرض ضرائب من أي نوع كان. ففرض ضريبة على دخل زيد من فائدة او أجور لدفع الفائدة المستحقة لزيد، قد يتسبب في حدوث انحرافات على مستوى الاقتصاد الجزئي. فقد يعمد زيد الى التقليل من عمله او ادخاره، وفي كل حالة من هاتين الحالتين فإن النتيجة هي تحريف لكفاءة زيد ورفاهيته.

إزاحة رأس المال

ربما كانت أخطر نتائج الدين العام هي أنه يحل محل راس المال في الثروات الخاصة بالناس. ونتيجة لذلك، تتباطأ خطوة التنمية الاقتصادية وتنخفض مستويات المعيشة المستقبلية.

ما هي الآلية التي تؤثر فيها الديون على رأس المال؟ تذكر أننا قلنا في بحث سابق بأن الناس يكدسون الثروات لجملة من الاغراض، للتقاعد، والتعليم، والسكن، ويدخر الناس عن طريق شراء أصول مختلفة، مثل المساكن، وأسهم وسندات الشركات المساهمة، وحسابات الادخار، والسندات الحكومية. ويمكننا فرز هذه الاصول الى فئتين : (١) دين الحكومة و (٢) الاصول التي تمثل ملكية أسهم في رأسمال خاص وغير ذلك من السلع المتينة.

تأثير دين الحكومة هو : مع تنامي دين الحكومة، فإن الناس سوف يكدسون ديونها لديهم بدلاً من الرأسمال الخاص، وسوف يزاح رأس المال الخاص للأمة ليحل محله الدين العام.

لتوضيح هذه النقطة، إفرض أن الناس يرغبون في الاحتفاظ بألف وحدة من الثروة لسنوات تقاعدهم ولأغراض أخرى. حين تزداد ديون الحكومة ينخفض ما يمتلكه الناس من الأصول الأخرى دولاراً مقابل كل دولار. ويحدث هذا لأنه حين تبيع الحكومة سنداتها، فلا بد أن تقل الأصول الأخرى، نظراً لأن مجموع ما هو مرغوب في امتلاكه من الثروة محدود. لكن الأصول الأخرى تمثل في النهاية المخزون الاجمالي من الرساميل الخاصة؛ فالأسهم والسندات والرهونات العقارية هي النظير للمصانع والمعدات والمنازل. في هذا المثال، اذا ارتفع دين الحكومة ١٠٠ وحدة، فسوف نرى مقتنيات الناس من الرساميل والأصول الخاصة تهبط بمقدار ١٠٠ وحدة. وهذه هي حالة الإزاحة بنسبة ١٠٠ بالمئة (وهي الحالة المماثلة لعدم إتاحة المجال بنسبة ١٠٠ بالمئة التي درسناها سابقاً).

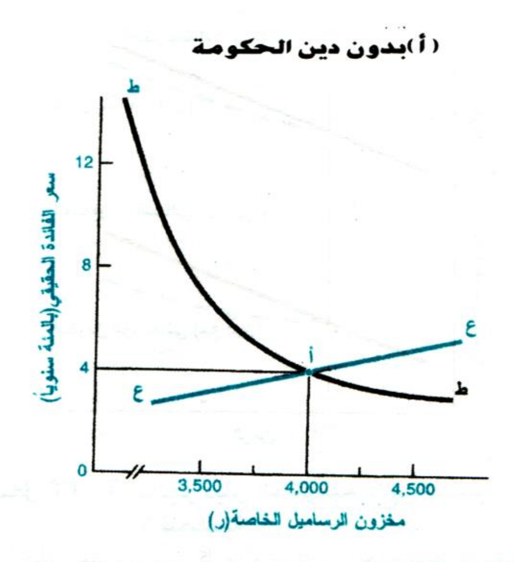
الازاحة الكاملة بعيدة الاحتمال من الناحية العملية. فالديون العالية قد تزيد أسعار الفائدة وتحث على الادخار المحلي. ثمة تحفظ آخر أكثر أهمية وهو أن تقوم الدولة بالاقتراض من الخارج بدلاً من خفض مخزون الرساميل المحلية (كما فعلت امريكا في عقد الثمانينات). ويعتمد مقدار إزاحة رأس المال هنا على أوضاع الانتاج، وسلوك الادخار لدى الأسر المحلية والاجانب.

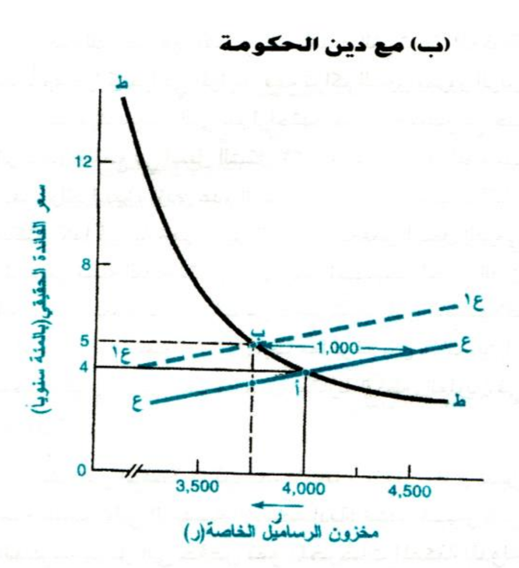
تحليل هندسي. الطريقة التي تتم فيها عملية إزاحة المخزون من الرساميل على المدى الطويل مبينة في الشكل ٣٢ – ٥. في اللوحة (أ) نبين العرض والطلب على رأس المال كدالة على سعر الفائدة الحقيقي او عائد رأس المال. ومع ارتفاع اسعار الفائدة تطلب المؤسسات قدراً أقل من رؤوس الاموال في حين قد يرغب الافراد في عرض المزيد. التوازن المبين هو لرصيد من رأس المال مقداره ٤٠٠٠ وحدة مع سعر فائدة حقيقي مقداره ٤ بالمئة.

الآن لنفرض أن دين الحكومة ارتفع من صفر الى ١٠٠٠ – بسبب الحرب، او الركود الاقتصادي، او سياسات جانب العرض المالية، او لأي سبب آخر. يمكن رؤية تأثير زيادة الدين في اللوحة (ب) من الشكل ٣٢ – ٥. حيث يبين الشكل زيادة مقدارها ١٠٠٠ وحدة من الديـن على شكل انتقال عرض رأس المـال (او منحنى ع ع). وكما هو مرسوم، انتقل ما تعرضه الأسر من رساميل ١٠٠٠ وحدة الى اليسار الى ع١ ع١.

تمثل الزيادة في دين الحكومة بنقل منحنى تزويد الأسر للرساميل ناحية اليسار. ولمعرفة السبب، لاحظ أنه بسبب تمثيل منحنى ع ع لقيمة الرأسمال الخاص الذي يحتفظ به الناس لديهم عن طيب خاطر مهما كان سعر الفائدة، فإن الرساميل المحتفظ بها تساوي مجموع المقتنى من الثروات ناقصاً ما تحتفظ به الحكومة كدين. ونظراً لأن دين الحكومة (أو الأصول من دون رأس المال) ترتفع بمقدار ١٠٠٠ وحدة ، ولا بد من بيع دين الحكومة، فإن مجموع رأس المال الخاص الذي يمكن للناس شراءه بعد امتلاكهم ١٠٠٠ وحدة من دين الحكومة سيكون أقل بمقدار ١٠٠٠ وحدة مهما كان سعر الفائدة. لذلك، اذا كان منحنى ع ع يمثل مجموع الثروة التي يقتنيها الناس، فإن ع١ ع١ (الذي يساوي ناقص ١٠٠٠ وحدة) يمثل مجموع الرساميل التي يحتفظ بها الناس باختصار، بعد بيع ١٠٠٠ وحدة من دين الحكومة يصبح منحنى عرض رأس المال ع١ ع١ [٧].

(٧) ثمة حجة طرحها روبرت بارو من جامعة هارفرد تشير الى أنه نظراً للضرائب المستقبلية، فإن سندات الحكومة قد لا تصبح ثروة صافية للدولة. فمقابل كل دولار من سندات الحكومة هناك قيمة حالية مساوية من الضرائب مستحقة على دافعي الضرائب اليوم او في المستقبل. فاذا كان الناس بعيدي النظر ويأخذون في الحسبان رفاهية ورثتهم، فقد يخفضون استهلاكهم بمقدار القيمة الحالية من الضرائب – وتوازن بالضبط تأثير ثروة السندات. وفي هذه الحالة لا يتحرك منحنى العرض في الشكل ٣٢ – ٥ (ب) من مكانه.





الشكل ٣٢ - ٥. دين الحكومة يزيح الرساميل الخاصة

تطلب الشركات الرساميل، في حين توفر الأسر هذه الرساميل بالادخار في أصول خاصة وعامة. منحنى الطلب على راس المال (ر) هو منحنى طلب الأعمال المنحدر الى أسفل في حين ان منحنى العرض هو الخط المائل الى أعلى لما تزود الأسر من «ر».

الوضع قبل الدين (أ) يبين التوازن من دون دين الحكومة: ر يساوي ٤٠٠٠ وحدة وسعر الفائدة الحقيقي هو ٤ بالمئة.

الوضع بعد الدين (ب) يبين تأثير استدانة الحكومة ١٠٠٠ وحدة. حيث ينقل الدين صافي المعروض من «ر» الى اليسار بمقدار ١٠٠٠ وحدة من دين الحكومة. نقطة التوازن الجديدة تظهر شمال غرب منحنى الطلب على «ر»، منتقلة من أ الى ب. سعر الفائدة ارتفع، الشركات لا ترى ما يشجعها على الاحتفاظ برساميل، فيهبط المخزون من «ر» . على المدى الطويل تزيح الالف وحدة من دين الحكومة ٢٥٠ وحدة من الرساميل الخاصة، وبالتالي تقل المخرجات. (هذه الارقام افتراضية، حيث أننا لا نعرف المدى الذي يزيح فيه الدين العام الرساميل الخاصة).

ما هو التاثير الصافي لزيادة مقدارها ١٠٠٠ وحدة على دين الحكومة؟ مع نضوب ما هو معروض من رساميل - وتحول مدخرات الأمة الى شراء سندات الحكومة بدلاً من تحولها الى الاسكان او شراء أسهم الشركات وسنداتها - ينتقل توازن السوق ناحية الشمال الغربي على طول منحنى طلب «ر». وترتفع أسعار الفائدة. وتبطىء المؤسسات التجارية مشترياتها من المصانع، والشاحنات، والحاسوب.

في التوازن طويل المدى الجديد المبيّن، يهبط المخزون من رأس المال من ٤٠٠٠ الى ٣٧٥٠ وحدة. وبالتالي، ووفقاً لهذا المثال، فقد أزاحت ١٠٠٠ وحدة من دين الحكومة ٢٥٠ وحدة من الرأسمال الخاص. ولمثل هذا التخفيض تأثيرات اقتصادية مهمة، بالطبع فانخفاض رأس المال يخفض المخرجات الممكنة، والأجور، والدخل القومي أكثر مما لو لم يحدث الانخفاض.

الرسمان البيانيان في الشكل ٣٢ - ٥، هما رسمان افتراضيان. فما هو حجم تأثير الازاحة في الواقع؟ وهل أزاح دين الحكومة البالغ ٣٤٠٠ بليون دولار في بداية السنة المالية ١٩٩٤ مبلغ ٣٤٠٠ بليون دولار من الرساميل ؟ أم أزاح ٣٤٠ بليون دولار؟ أم لم يزح شيئاً ؟ وكم من دين الحكومة الاضافي سيحتفظ به الأجانب ؟

الواقع أنه لا توجد أية تقديرات دقيقة لتأثير الازاحة. واذا نظرنا الى التوجهات التاريخية، خاصة في الولايات المتحدة منذ الحرب العالمية الثانية، فإن أفضل الادلة يشير الى أن دين الحكومة يزاح جزئياً بدين الحكومة. ومن الواضح أن امكانية أزاحة رأس المال مهمة بشكل غير عادي للولايات المتحدة بسبب استمرار تصاعد الدين خلال السنوات القليلة القادمة.

الدين والتنمية

اذا أخذنا بعين الاعتبار جميع تأثيرات دين الحكومة على الاقتصاد، فمن الواضح أن لدين عام كبير تأثير حاسم على التنمية الاقتصادية بعيدة المدى. ويبين الشكل ٣٢ - ٦ هذه العلاقة. افرض أن الاقتصاد كان يعمل طيلة الوقت من دون دين. وفقاً لمبادىء التنمية الاقتصادية التي شرحناها في الفصل ٢٨، فإن مخزون رأس المال والمخرجات الممكنة قد تتبع المسارين الافتراضيين المبينين بالخطين المتصلين في الشكل ٣٢ - ٦.

بعد ذلك، خذ بعين الاعتبار السياسات التي تحمّل الحكومة ديوناً وعجزاً كبيراً في الموازنة. فمع تراكم الديون ومرور الزمن يزداد حجم الرساميل التي تتم ازاحتها، كما هو موضح في خط الرأسمال المقطع في أسفل الشكل ٣٢ - ٦. وحين تزاد الضرائب لدفع فوائد الدين، تؤدي عدم الكفاءة الى هبوط المخرجات أكثر فأكثر. كما أن زيادة في الدين الخارجي تخفض الدخل القومي وتزيد من نسبة الناتج القومي الذي يجب تخصيصه لخدمة الدين الخارجي. وبأخذ كل هذه التأثيرات مجتمعة، فإن الاستهلاك والمخرجات ستنموان بشكل أبطأ مما لو لم يكن هناك دين او عجز حكومي كبير، كما هو مبين بمقارنة الخطين العلويين في الشكل ٣٢ - ٦.

تلك هي النقطة الرئيسية للتأثير طويل المدى لدين عام كبير على التنمية الاقتصادية: فدين كبير على الحكومة يميل الى خفض نمو المخرجات الممكنة للدولة لأنه يزيح الرساميل الخاصة، ويزيد عدم الكفاءة من فرض الضرائب، ويجبر الدولة على خدمة الجزء الخارجي من الدين.

هل هو يوم الحساب؟

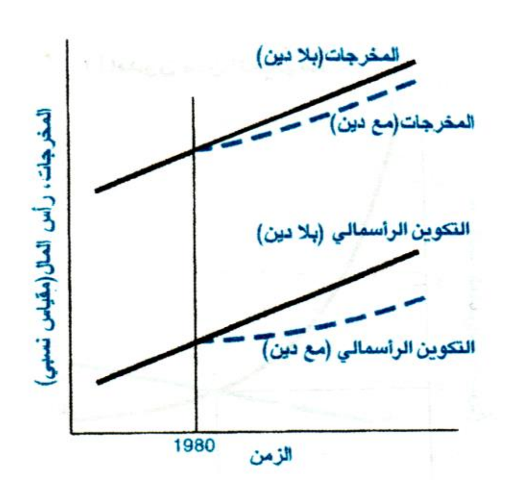
مع انتهاء بحثنا عن دين الحكومة وتأثيره على التنمية الاقتصادية، نتوقف للتأمل في الصعوبات المالية التي تواجهها الولايات المتحدة. فسوف يواجه دارسو الاقتصاد، او من يضعون السياسات الاقتصادية خلال عقد التسعينات، ضرورة خدمة دين خارجي متنامي وامكانية تباطؤ التنمية الاقتصادية. الحقيقة أن الاقتصاد يصبح علماً كئيباً عند التأمل في عجز الموازنة. ويشير، شارلز شولتز، وهو مستشار اقتصادي لثلاثة من الرؤساء الامريكيين الى القيود التي يوجدها عجز الموازنة على السياسة الامريكية:

> العجز الكبير في الموازنة جعل من المستحيل عملياً [على الحكومة الفدرالية] أن تفكر جدياً في طرح برامج كبرى جديدة أو اجراء توسعات رئيسية على البرامج القائمة. والعقبة الكأداء القائمة ما بين الكونجرس والرئيس حول طريقة التخلص من العجز لا تعطي أي مؤشر ايجابي في المستقبل القريب. الواقع أن غالبية الناخبين الذين يتذمرون من العجز، يبدون وكأنهم مستعدون لمعاقبة المرشحين الذي يدعمون أية اجراءات مؤلة وضرورية فعلاً للتخلص منه [٨].

ثمة تقييم آخر أكثر تشاؤماً أورده بنجامين فريدمان من جامعة هارفرد:

> المسار الأساسي الذي قامت عليه سياسة الولايات المتحدة التي اطلقت خلال عقد الثمانينات انتهك المبدأ الاخلاقي المتبع منذ تأسيس الجمهورية، والذي ربط كل جيل من الامريكيين بالجيل الذي يخلفه: وهو أن على الرجال والنساء أن يعملوا ويأكلوا، ويكسبوا وينفقوا، سواء على الصعيد الشخصي أو الجماعي، بحيث يرث أبناؤهم وأحفادهم عالماً أفضل. لقد تخلينا عن هذا التقليد منذ العام ١٩٨٠ باتباعنا سياسة لا تهدف للعيش في المستقبل وحسب، بل ومن اجل المستقبل فقط... من المنصف القول بأن العجز هو أعظم قوة مفردة من القوى التي تسبب الفشل الحاد في أدائنا الاقتصادي [٩].

قلة من علماء الاقتصاد اليوم لديهم ما يقولونه في مدح العجز الكبير والدين الاميركي المتنامي.



الشكل ٣٢ - ٦. تأثير دين الحكومة على التنمية الاقتصادية

يبين الخطان المتصلان مسار كل من رأس المال، والمخرجات اذا وازنت الحكومة دفاترها ولم تكن مدينة. وحين تقع الحكومة في الدين، ينزاح رأس المال الشخصي. ويصبح مخزون الدولة من الرساميل راكداً. ويتوجب على الحكومة دفع فوائد على ما عليها من دين خارجي. الخطوط المقطعة تبين التأثير على رأس المال والمخرجات اذا كان دين الحكومة أكبر.

(٨) شارلز ل. شولتز، «دفع الفواتير»، من طبعة هنري جي، أرون وشارلز شولتز، «ترتيب الاولويت المحلية: ماذا تستطيع الحكومة ان تفعل؟» (بروكنغز، واشنطن دي. سي.، ١٩٩٢)، صفحة ٢٩٥.

(٩) بنجامين جي. فريدمان، «يوم المحاسبة» (راندوم هاوس، نيويورك، ١٩٨٨)، صفحة ٤ ف.

ملخــص

أ – الموازنات والسياسة المالية.

١ – الموازنات نظام تستخدمه الحكومات والمنظمات لتخطيط ومراقبة نفقاتها وايراداتها . وقد يكون هناك فائض في الموازنة (او عجز) حين تكون ايرادات الحكومة أكبر (أو أقل) من نفقاتها.

٢ – يشير تعبير السياسة المالية الى سياسات فرض الضرائب والانفاق. قد تستخدم السياسة المالية المعاكسة للدورة، في بعض الأحيان، في البرامج التقديرية التي تشمل الاشغال العامة، وبرامج التوظيف، ومختلف برامج الضريبة. الاشغال العامة تشتمل على تأخير كبير بحيث أن من غير العملي مكافحة الركود قصير المدى من خلالها. التباينات في نقدير معدلات الضريبة تقدم مرونة أكبر على المدى القصير لكنها معرضة لتعقيدات سياسية حادة في الولايات المتحدة. ويعتقد معظم علماء الاقتصاد الكلي أن السياسة النقدية مفيدة أكثر لمكافحة تقلبات الدورة الاقتصادية قصيرة المدى.

٣ – الى جانب السياسة المالية التقديرية، فإن الاقتصاد الحديث ينعم بأدوات تلقائية توفر له الاستقرار. وهي لا تحتاج الى أي عمل تقديري، فالمقبوض من الضرائب يتغير تلقائياً بتغير الدخل، فيخفض المضاعف ويوازن بين أجزاء أية اضطرابات خارجية. التأثير ذاته الذي يحقق الاستقرار ينتج ايضاً عن تعويضات البطالة وتحويلات الرفاه الاجتماعي الاخرى التي تنمو تلقائياً مع هبوط الدخل. الا أن أدوات تحقيق الاستقرار التلقائية لا تحقق أبداً استقراراً كاملاً للاقتصاد. فهي تخفض المضاعف، الا أنها لا تجعله صفراً.

٤ – للحصول على مقياس أفضل للتغيرات في السياسة المالية التقديرية، يدعم علماء الاقتصاد معرفتهم بالموازنة عن طريق فصل الموازنة الفعلية الى مكونات هيكلية ودورية. الموازنة الهيكلية تحسب مقدار ما يمكن للحكومة جبايته وانفاقه اذا كان الاقتصاد يعمل عند مستوى مخرجاته المكنة. الموازنة الدورية تأخذ في حسابها تأثير الدورة الاقتصادية على عوائد الضريبة، والنفقات، والعجز، مع الانتباه جيداً للعجز الهيكلي؛ التغيرات في العجز الدوري هي نتيجة للتغيرات في الاقتصاد أكثر مما هي سبب في احداث تغيرات في الاقتصاد.

ب – عبء العجز والدين

٥ – يمثل دين الحكومة مجموع ما اقترضته من الناس. وهو مجموع العجوزات السابقة. ثمة مقياس مفيد لحجم الدين هو نسبة الدين الى أ ن م، وهي نسبة تميل في الولايات المتحدة الى الارتفاع في زمن الحرب وتهبط في زمن السلم. عقد الثمانينات كان استثناء لهذه القاعدة، حيث ارتفعت نسبة الدين الى أ ن م بحدة خلال تلك الفترة.

٦ – عند تحليل التأثيرات المالية، من المفيد فصل تأثيرات العجز والدين طويلة المدى عن قصيرة المدى. بالنسبة للتأثيرات قصيرة المدى، يخشى علماء الاقتصاد من ان يؤدي عجز الحكومة الهيكلي الى عدم اتاحة المجال للاستثمارات في القطاع الخاص .

٧ – يعتمد مدى ما تحجبه سياسة مالية نشطة من مجال للاستثمار، على اسواق التمويل والروابط الدولية، ومحددات الاستثمار، وطريقة تمويل العجز. قد تُستبعد الاستثمارات بشكل كبير حين يكون رد فعل البنك المركزي، وأسواق التمويل على ارتفاع المخرجات هو التشدد النقدي. في هذه الحالة، قد تهبط الاستثمارات، وتتأثر القطاعات الحساسة للفائدة بمقدار مجمل الزيادة في انفاق الحكومة.

٨ – قد تتمكن السياسة المالية الفعالة، إذا ما استخدمت خلال ركود عميق مع سياسات نقدية ملائمة، من تشجيع الاستثمار، بدلاً من حدوث عكس ذلك. وتحدث الزيادة في الاستثمار حين ترتفع المخرجات مما يحث قطاعات الأعمال على الانفاق أكثر على المنشآت والمعدات بسبب زيادة استغلال الطاقة الانتاجية. تأثير التشجيع هذا قد يفوق تأثيرات عدم اتاحة المجال الى أن يبدأ النظام في الاقتراب من العمالة العالية.

٩ – تشير الأدلة المستقاة من حقبة العجز العالي لعقد الثمانينات الى مجموعة معقدة من ردود الفعل على العجز، تشمل انخفاض الاستثمارات المحلية والاجنبية. والشيء المؤكد الآن هي أنه، فيما عدا الركود العميق، فإن الاستثمارات لن يتاح لها مجال كبير بسبب الانفاق الحكومي.

١٠ – بالنظر لمقدار ما نقترضه من الخارج من أجل الاستهلاك ونلزم ذريتنا بتسديد الفائدة وأصل الدين، فسوف يجد أحفادنا أنفسهم ملزمين بالتضحية بالاستهلاك من أجل خدمة الدين.

١١ – بالنظر لمقدار ما نترك للاجيال المستقبلية من دين داخلي

دون زيادة في المخزون من رأس المال، فإن عملية فرض ضرائب على زيد كي نسدد عمراً، أو فرض ضرائب على عمرو كي نسدد زيداً، قد تشتمل على الكثير من التشويه للانتاج والكفاءة الاقتصادية، لكن يجب عدم الخلط بينها وبين أن تكون الدولة مدينة لجهات أجنبية.

١٢ - علاوة على ذلك، قد تتباطأ التنمية الاقتصادية اذا ادى الدين العام الى ازاحة راس المال . وتحدث هذه الأعراض لأن رأسمال الشركات، المول بالسندات والأسهم العامة، هو بديل جيد عن سندات الحكومة وبالتالي، فإن زيادة في دين الحكومة قد يخفض من مخزون الرساميل الخاصة المتاحة للاقتصاد.

١٣ - على المدى الطويل، قد يبطىء دين الحكومة الكبير نمو المخرجات المكنة والاستهلاك بسبب تكاليف خدمة الدين الخارجي، وعدم الكفاءة الناجمة على فرض الضرائب لدفع الفائدة وأصل الدين، وتوقف التراكم الراسمالي الناتج عن ازاحة رأس المال.

مفاهيم للمراجعة

الموازنات والسياسة المالية
- موازنة الحكومة
- عجز الموازنة، وفائضها، وتوازنها.
- السياسات التقديرية مقابل أدوات تحقيق الاستقرار التلقائي.
- أدوات السياسة التقديرية.
- الموازنة: الفعلية، والهيكلية، والدورية

اقتصاد الدين والعجز
- علاقة الدين بالعجز السابق
- تأثير المدى القصير: عدم اتاحة المجال مقابل تشجيع الاستثمار.
- نسبة الدين الى أ ن م
- تأثيرات المدى الطويل على النمو الاقتصادي
الدين الداخلي مقابل الخارجي التشوهات من فرض الضرائب
إزاحة رأس المال.

أسئلة للمناقشة

١ - أذكر تعريف العجز الهيكلي والعجز الدوري. حلل لكل واحد من الأمور التالية تأثيراته على العجز الفعلي، والهيكلي، والدوري:

أ - اقتطاع دائم من الضرائب.

ب - انخفاض حاد في الاستثمار الخاص.

جـ - التشدد في السياسة النقدية.

د - زيادة في الصادرات.

هـ - زيادة في مستويات مساعدات الرفاه الاجتماعي.

٢ - في العام صفر، كان « أ ن م » يساوي ١٠٠٠، وكانت الضرائب ٢٠٠، ونفقات الحكومة ٢٥٠ . المخرجات مساوية لمستوى المخرجات المكن . في العام ١ زادت الحكومة (ح) الى ٢٧٠. فاذا كانت الايرادات مبلغاً اجمالياً لا يتأثر بالتغييرات في الدخل، وكان مضاعف الانفاق يساوي ٢، فما هو تأثير التوسع المالي على الموازنتين الهيكلية والدورية؟ وكيف يمكن ان يتغير جوابك اذا ارتفعت الايرادات من الضريبة ٢٠ سنتاً عن كل دولار زيادة في أ ن م؟

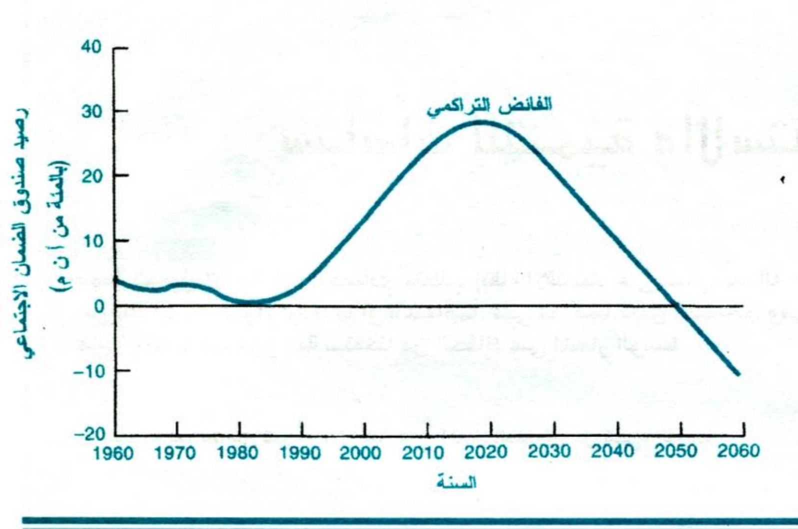
٢ - **مسألة متقدمة:** يبين الشكل ٣٢ - ٧ تقديراً حديثاً للموجودات المتراكمة في صندوق الاستثمار الخاص بالضمان الاجتماعي (التي هي في الواقع المقابل لديون الحكومة) خلال العقود السبعة القادمة كنسبة مئوية من أ ن م. على فرض أن باقي الموازنة سيكون متوازناً بعد العام ١٩٩٥، فما هو تأثير نمو موجودات هذا الصندوق على مخزون رأس المال والناتج القومي:

أ - على فرض أن أموال الائتمان تسدد دين الحكومة.

ب - على اعتبار أن فرضية بارو (الحاشية ٧ من الفصل الحالي) صحيحة.

جـ - على فرض أن الناس يغيرون مساهماتهم الشخصية في صندوق التقاعد لموازنة ما يدفعونه للضمان الاجتماعي على أساس دولار مقابل دولار.

٤ - كتب كينز يقول، «لو أن وزارة المالية ملأت زجاجات فارغة بأوراق مالية ودفنتها في مناجم فحم مهجورة، وتركت الشركات الخاصة لتحفر عليها وتخرجها لما كان هناك بطالة، ولأصبح دخل المجتمع على الأغلب أفضل بكثير مما هو عليه» (النظرية العامة صفحة ١٢٩). اشرح السبب في أن تحليلات كينز حول فوائد برامج الاشغال العامة



الشكل ٣٢ - ٧. تقدير الأصول المكدسة في صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي.

تبين التقديرات مدى تجاوز تراكم ضرائب الضمان الاجتماعي زائد الفوائد على الارصدة عن المنافع التراكمية. ماذا سيكون التأثير على مخزون رأس المال والناتج القومي؟ [المصدر: هنري آردن وباري بوسورث وجاري بورتلس، «سياسة صندوق الأئتمان ، الادخار القومي، والاقتصاد» (بروكنغز، واشنطن دي. سي. ١٩٨٨)].

التقديرية قد تكون صحيحة خلال فترات الكساد الاقتصادي. وكيف يمكن لسياسات مالية ونقدية أُحسن تصميمها أن يكون لها التأثير الاقتصادي ذاته وتنتج في الوقت نفسه كمية أكبر من السلع والخدمات النافعة ؟

٥ - هل يمكن أن يكون «لوعود» الحكومة تأثير إزاحة الى جانب دينها؟ أي، اذا وعدت الحكومة بتقديم مخصصات ضمان اجتماعي أكبر للعمال مستقبلاً، فهل سيشعر العمال أنهم اصبحوا أكثر ثراء؟ وهل سيخفضوا ادخارهم نتيجة لذلك؟ وهل سيصبح مخزون رأس المال أصغر؟

بين ذلك مستعيناً بالشكل ٣٢ - ٥.

٦ - تتبع تأثير دين الحكومة، والمخزون القومي من راس المال، والناتج الحقيقي على برامج حكومة تقترض من الخارج وتنفق المال على الامور التالية:

أ - رساميل للتنقيب عن النفط المخصص للتصدير (كما فعلت المكسيك في السبعينات)

ب - لانتاج الحبوب لإطعام شعبها (كما فعل الاتحاد السوفياتي خلال الثمانينات)

٧ - كتب البروفيسور روبرت أيزنر من الجامعة نورث ويسترن يقول «التخفيضات الكبيرة في عجز موازنتنا، سواء تم ذلك عن طريق خفض الانفاق او رفع الضرائب، تمثل خطراً كبيراً. فسوف تكبح الاستهلاك، لكنها بذلك تتسبب في تراجع الاستثمارات ومعها الناتج المحلي الاجمالي، والعمالة، والارباح». حلل مبررات هذا البيان من ناحية مقولة عدم اتاحة المجال، مالذي تشير اليه دروس التاريخ حول تأكيدات أيزنر؟

٨ - ضع رسماً بيانياً مماثلاً للشكل ٣٢ - ٦ مبيناً مسار الاستهلاك وصافي الصادرات مع دين حكومي كبير ومن دون دين.

٩ - **مسألة متقدمة:** يستخدم العديد من علماء الاقتصاد النظرية الكمية في الأسعار لتفسير كيف أن عجز الموازنة يكون تضخمياً في الدول التي يقتصر دين الحكومة فيها على النقد. افرض أن «ع» = العرض النقدي = دين الحكومة؛ وأن « د » = عجز الحكومة = δ ثابتة، س هي مستوى السعر، د = عجز الحكومة = δ س ك، حيث δ ثابتة، س هي مستوى السعر، ك هي أ ن م الاسمي؛ وأن سرعة التداول ثابتة عند هـ. بيّن أن معدل التضخم سيكون مساوياً الى δ هـ = ن م ح (نمو المخرجات الحقيقية). ما هو مستوى العجز الذي قد يقود الى أسعار مستقرة ؟ (تنويه: اذا مول العجز بالنقد، فإن ع = δ س ك.)

الفصل ٣٣

سياسات للتنمية والاستقرار

مهمة تحقيق الاستقرار الاقتصادي تتطلب إبقاء الاقتصاد على مسار العمالة العالية ومنعه من أن يشت كثيراً عن ذلك المسار، سواء ارتفاعاً او انخفاضاً. ففي احدهما يكمن التضخم، وفي الآخر يكمن الركود. وسياسة مالية ونقدية مرنة وواعية ستمكننا من الحفاظ على المسار الوسط.

الرئيس جون كينيدي (١٩٦٢)

الانتاجية ليست كل شيء، الا أنها على المدى الطويل، كل شيء تقريباً

طرأ على الاقتصاد الامريكي تغير هائل خلال الخمسين سنة الماضية. حيث قلّت نسبة العاملين في المصانع وازدادت نسبة العاملين خلف المكاتب وفي المتاجر والمستشفيات. ويدفع الامريكيون ضرائب أعلى بكثير في زمن السلم، وأصبحت الحكومة الكبيرة جزءاً دائماً من المنظور الاقتصادي. التكنولوجيا أحدثت ثورة في حياة الناس اليومية: أنظمة الاتصالات المتقدمة مكنت قطاعات الأعمال من التوسع في عملياتها ونشرها في مختلف أنحاء البلاد والعالم. وأجهزة الحاسوب التي تزداد تطوراً في كل يوم ازالت العديد من المهمات التكرارية التي كانت توظف العديد من الناس. السلع والاموال تتدفق بسهولة أكبر بكثير من السابق عبر الحدود الوطنية، والولايات المتحدة التي سيطرت على الاقتصاد العالمي في السنوات التي تلت الحرب العالمية الثانية، تواجه الآن منافسة قوية من دول صغيرة وكبيرة.

ومع ذلك، وبعد نصف قرن من التغيير، مازالت الأهداف المركزية لسياسة الاقتصاديات الكلية الجيدة كما هي: خفض البطالة، ورفع الانتاجية والدخل الحقيقي، مع تضخم منخفض ومستقر، التحدي هو ايجاد حزمة من السياسات التي يمكنها تحقيق هذه الاهداف في اقتصاد التسعينات.

سنستخدم في هذا الفصل أدوات الاقتصاد الكلي التي تعلمناها للنظر في بعض قضايا السياسة المعاصرة الرئيسية. من ناحية تحقيق الاستقرار الاقتصادي على المدى القصير، سوف ندرس المزايا الخاصة بالسياستين المالية والنقدية، ونأخذ بعين الاعتبار مسألة ما اذا كان من الواجب على الحكومة التوقف عن محاولة تهدئة الدورات الاقتصادية – وهذا هو الحوار الدائر حول «القواعد المفروضة مقابل الاجتهاد» في السياسة الاقتصادية. ثم نناقش الأمور المتعلقة التي يطرحها تباطؤ الانتاجية ونمو الأجر الحقيقي خلال العقدين الماضيين، ونبحث الاجراءات طويلة المدى التي يمكن لامريكا اتخاذها لتحسن الانتاجية وأداء التنمية.

أ معالجة الدورة الاقتصادية

أظهرت أحداث السنوات القليلة الماضية، أنه ليست هناك دولة محصنة ضد الركود الاقتصادي، مهما بلغ حُسن ادارتها، في أوائل التسعينات انزلقت الولايات المتحدة والمانيا واليابان – وهي الدول صاحبة أقوى اقتصاد في العالم – الى هبوط تدريجي توقف فيه نمو فرص العمل واختفت الأرباح. وفي حين بقي التضخم على حاله في معظم الدول، فإن قلة من الناس يمكنهم نسيان فورة ارتفاع الأسعار خلال السبعينات والثمانينات.

وهذا يعني، أن من الأهمية بمكان إيجاد سياسات تحقق التوازن الصحيح ما بين التنمية والتضخم. رأينا أن مسار المخرجات والأسعار يتحدد بتقاطع كل من العرض والطلب الإجماليان. لكن السياسات الهادفة لتحقيق استقرار الدورة الاقتصادية يجب أن تعمل، وبشكل أساسي، من خلال التأثير على

الطلب الاجمالي، بكلمة أخرى، الطريقة الأساسية التي يمكن للحكومة أن تواجه بواسطتها الركود او أن تبطيء التضخم، هي استخدام أدواتها المالية والنقدية لإبطاء، او تسريع، نمو الطلب الاجمالي. مثال ذلك، يمكن للحكومة اتخاذ خطوات معينة لتحريك الطلب الاجمالي. النمو الأسرع في الطلب الاجمالي سوف يقود الى مستويات أعلى من المخرجات الحقيقية؛ وسوف يزيد الضغط على الأجور والأسعار ويميل الى زيادة معدل التضخم.

لكن هذه الملاحظات تبقي الباب مفتوحاً لسؤالين في غاية الأهمية: ما هو أفضل تقسيم للعمل ما بين السياستين المالية والنقدية، لتحقيق استقرار الاقتصاد؟

وبعد أن نجيب على هذا السؤال، نسأل، هل من الممكن أن يتسبب صنّاع السياسات المالية والنقدية في اضرار أكثر مما يقدمون من منافع في محاولاتهم النشطة لتحقيق استقرار الاقتصاد؟

تفاعل السياسات المالية والنقدية

تعتمد التركيبة المثالية من السياسات المالية والنقدية على عاملين اثنين: الحاجة الى ادارة الطلب وخليط السياستين المالية – النقدية المطلوب.

ادارة الطلب

أهم اعتبار بالنسبة لصانع السياسة الاقتصادية – سواء كان رئيس الدولة او رئيس الاحتياطي الفدرالي – هو حالة الاقتصاد ككل وضرورة التكيف مع الطلب الاجمالي. وحين يكون الاقتصاد راكداً، يمكن استخدام السياستين المالية والنقدية لتحريك الاقتصاد، وتنشيط استعادته لعافيته. وحين يتهدده التضخم، يمكن للسياسات المالية والنقدية المساعدة على إبطاء الاقتصاد، واخماد النيران التضخمية. وهذه أمثلة على ادارة الطلب، تشير الى استخدام السياسات المالية والنقدية لوضع الطلب الاجمالي عند المستوى المرغوب فيه.

إفرض، مثلاً، أن الاقتصاد يدخل في ركود اقتصادي حاد. الطلب الاجمالي يقل مقارنة بالمخرجات الممكنة. فما الذي تستطيع الحكومة فعله لاحياء الاقتصاد المتعثر؟ تستطيع أن تسوس الطلب بزيادة نمو العرض النقدي، او زيادة عجز الموازنة الهيكلي، او كلاهما. وبعد أن يستجيب الاقتصاد للمحرضات المالية والنقدية، فإن نمو المخرجات والنقود قد يزيد وتنخفض البطالة (ما هي الخطوات التي يمكن للحكومة اتخاذها خلال الفترات التضخمية ؟).

دعونا نراجع نواحي القوة والضعف للسياستين المالية والنقدية.

هل للسياسة المالية من أهمية. خلال العقود الثلاثة الأخيرة، فقد استخدام السياسة المالية كأداة لتحقيق الاستقرار الكثير من جاذبيته بالنسبة لصنّاع السياسة وعلماء الاقتصاد الكلي. في المراحل المبكرة من الثورة الكينزية، أكد علماء الاقتصاد على السياسة المالية بوصفها أقوى العلاجات وأكثرها توازن لادارة الطلب. لكن بدأت تظهر تدريجياً عيوب السياسة المالية. ونبعت تلك العيوب من التوقيت، والسياسة، ونظرية الاقتصاد الكلي، ومن العجز ذاته.

أحد الأمور المقلقة هو أن النطاق الزمني ما بين الصدمة الدورية والتجاوب الفعال طويل ويزداد طولاً. بداية، يتطلب الأمر وقتاً قبل أن يدرك عالم الاقتصاد أنه تم الوصول الى منعطف دوري. ثم اضافة الى تباطؤ ادراك ما حدث، هناك تلكؤ في الرد، حتى يقرر الرئيس ما يجب عملة ويناقش الكونجرس الامر ويقرر الاجراء الضروري. أخيراً، وحتى حين يتم تغيير الانفاق والضريبة فثمة تلكؤ في تفعيل القرارات وتجاوب الاقتصاد معها.

وفي حين أن بطء الادراك، والتجاوب، والفاعلية موجود بالنسبة للسياستين المالية والنقدية، فإن بطء التجاوب بالنسبة للسياسة المالية قد يكون طويلاً للغاية بحيث تصبح هذه السياسة غير ذات نفع للتحقيق الاستقرار. وقد تطاولت فترة التجاوب مع السياسة المالية خلال السنوات القليلة الماضية بعد أن ازداد تعقيد اجراءات الموازنة الكونجرسية، والتي تتأخر مدة تقارب السنة ما بين توصية الرئيس واقرار الكونجرس لها بشكل نهائي.

صعوبة أخرى هي أن تخفيض الضرائب أسهل من رفعها. وزيادة النفقات أسهل من خفضها. خلال عقد الستينات، كان الكونجرس سعيداً باقرار الطلب الذي تقدم به كينيدي لخفض الضرائب. وبعد عامين، حين قاد توسع حرب فيتنام الى دفع الاقتصاد لمستوى أعلى من مخرجاته الممكنة، وتصاعدت الدعوة الى اتباع سياسات انكماشية، أخرّ الرئيس جونسون والكونجرس اتخاذ أي إجراء الى أن ارتفع التضخم فعلاً. وبالمثل، كافح الرئيس بوش بشدة في الكونجرس لرفع الضرائب بقدر صغير نسبياً كجزء من خطته لخفض العجز في موازنة ١٩٩٠، وقد أضرّت تلك الخطوة الصغيرة بوضعه داخل الحزب الجمهوري وساهمت في هزيمته في انتخابات ١٩٩٢.

علاوة على ذلك، حتى حين توضع السياسة المالية للعمل بسرعة، فقد لا تعمل بذلك القدر من الفاعلية التي كان علماء الاقتصاد الكلي يعتقدونها. مثال ذلك، كان الكثيرون من علماء الاقتصاد يدافعون عن الاقتطاع المؤقت في ضريبة الدخل خلال فترات الركود، وأن تزاد الضرائب بشكل مؤقت حين تزداد سخونة الاقتصاد ويلوح التضخم في الأفق. لكن الدراسات

أظهرت أن المستهلكين يدركون أن التغيير في الضريبة مؤقت ولا يغيرون، بالتالي، أنماط انفاقهم كثيراً، حيث أن للتغيرات المؤقتة في الضريبة تأثير ضئيل على دخلهم الدائم او دخلهم مدى الحياة. اضافة الى ذلك، فإن «تأثير بارو» الذي ينص على أن ليس لاقتطاع الضرائب تأثير على المستهلكين بعيدي النظر، قد عزز النقد الاقتصادي للسياسة المالية.

الا ان العائق الأكبر أمام السياسة المالية اليوم هو ببساطة الحجم الهائل لعجز الحكومة الفدرالية. فمع وجود مثل هذا العجز الهيكلي الكبير فإن واضعي القوانين يتجنبون زيادة الانفاق واقتطاع الضرائب حتى حين تكون البطالة عالية. والميل الطبيعي لتجنب زيادة العجز تعززة قيود الموازنة الكونجرسية، التي سبق وناقشناها.

لم تعد السياسة المالية أداة رئيسية لسياسة تحقيق الاستقرار في الولايات المتحدة. وفي المستقبل المنظور ستنفذ سياسة تحقيق الاستقرار من خلال السياسة النقدية للاحتياطي الفدرالي.

فاعلية السياسة النقدية. مقارنة بالسياسة المالية، فإن السياسة النقدية تعمل بطريقة غير مباشرة أكثر على الاقتصاد. وحيث إن السياسة المالية التوسعية تضع نقوداً أكثر في أيدي المستهلكين وقطاعات الاعمال، فإن السياسة النقدية تؤثر في الانفاق عن طريق تغيير أسعار الفائدة، وشروط الائتمان، وأسعار الصرف، وأثمان الاصول. وطيلة فترة طويلة بعد الحرب العالمية الثانية، كان الكينزيون متشككين في فاعلية السياسة النقدية، بقدر ما كانوا متحمسين لأداة السياسة المالية التي اكتشفت حديثاً. لكن الاحتياطي الفدرالي تبنى، خلال العقدين الماضيين دوراً نشطاً أكثر وأظهر أنه قادر تماماً على إبطاء الاقتصاد وتسريعه.

الاحتياطي الفدرالي هو في وضع أفضل لادارة سياسات تحقق استقرار الاقتصاد من واضعي السياسات المالية. حيث يستطيع موظفوه من علماء الاقتصاد المحترفين أن يميزوا الحركات الدورية للاقتصاد أفضل من أي شخص آخر، وفي وسعه التحرك بسرعة حين تنشأ حاجة لذلك. مثال ذلك، يوم ٢٨ كانون الثاني ١٩٩٤ أعلنت وزارة التجارة الامريكية أن الاقتصاد أخذ في النمو بسرعة مفاجئة منذ نهاية العام ١٩٩٣؛ وخلال اسبوع واحد تحرك الفدرالي لإبطاء التوسع برفع أسعار الفائدة لاول مرة منذ خمس سنوات. ويقدم لنا هذا الحدث مقارنة واضحة عن تأخير زاد عن سنة للتشدد في السياسة المالية خلال حرب فيتنام. ومن العوامل الاساسية في سياسة الاحتياطي الفدرالي استقلاليته، واثباته أن في وسعه الصمود امام ما قد يواجهه نتيجة اتخاذه لقرارات لا تحظى بشعبية من الناحية السياسية، في حين تكون ضرورية لإبطاء التضخم. والأهم من كل ذلك، كما سبق وأشرنا، أنه من وجهة نظر ادارة الطلب، يمكن للسياسة النقدية، أن تفعل، او تبطل، كل ما تستطيع السياسة المالية انجازه.

من أجل استقرار الاقتصاد، يتوجب على البنك المركزي أيضاً تطبيق الكمية الصحيحة من الحوافز او القيود النقدية. وهذا يعني استخدام التقنيات الاحصائية لتقدير التأثيرات الكمية للسياسة النقدية على الاقتصاد. وقد بينا في الجدول ٣٣ - ١ نتائج دراسة حديثة لعدد من نماذج الاقتصاد الكلي. وتعطي هذه الدراسة تقديراً لتأثير زيادة مقدارها ٤ بالمئة في العرض النقدي عن خط قاعدي يقدر الاحتمالات المستقبلية على الاقتصاد الامريكي، مع بقاء العرض النقدي أعلى بنسبة ٤ بالمئة عن خط القاعدة الذي يقدر الاحتمالات المستقبلية لفترة غير محددة مستقبلاً.

تبين النتائج تجاوباً أولياً كبيراً للناتج المحلي الاجمالي الحقيقي على زيادة موارد المال وبعكس ذلك، الزيادة في مستوى الأسعار تتصاعد ببطء مع مرور الزمن، بحيث ان أقل من خُمس الزيادة في « أ ن م » الإسمي كان سببها ارتفاع الأسعار في السنة ١. عند نهاية السنة الخامسة، وفقاً لنماذج المحاكاة، فإن معظم الزيادة في « أ ن م » الاسمي تظهر في الاسعار بدلاً من المخرجات الحقيقية. وتؤكد هذه النماذج التنبؤ الكينزي عن رد الفعل الخامل للأجور والأسعار على التغييرات في العرض النقدي.

فكيف يمكن للسلطات النقدية الاستفادة من هذه النتائج الاحصائية؟ افرض، مثلاً، أن الاحتياطي الفدرالي توقع نمو أ ن م الحقيقي بنسبة ٥ بالمئة في السنة القادمة؛ أضف الي ذلك، يعتقد الفدرالي أن معدل نمو مقداره ٤ بالمئة هو أقصى ما يستطيع الاقتصاد تحقيقه دون المجازفة بحدوث تضخم غير مقبول. فما هو التغيير في العرض النقدي الضروري لإبطاء معدل النمو في أ ن م الحقيقي بمقدار نقطة مئوية واحدة؟ الجواب هو أنه يجب إبطاء العرض النقدي بقدر أعلى قليلاً من ٤ بالمئة لتوليد تراجع مقدره نقطة مئوية واحدة في أ ن م الحقيقي.

تعتمد فائدة مثل هذه الحسابات، بالطبع، على ما اذا كانت الارتباطات الاحصائية التي كانت تصح في الماضي ما زالت صحيحة في المستقبل. ويشدد علماء الاقتصاد النقديين على أن تأثيرات السياسة النقدية ليست أكيدة، حتى إنها قد تتغير بمرور الوقت مع تطور الاقتصاد. مثال ذلك، مع ازدياد تعرض الاقتصاد للتجارة الخارجية، تزداد أهمية تأثير السياسة النقدية على صافي الصادرات، وفي الوقت نفسه تخف أهمية تأثيرها على الاسكان والقطاعات المحلية الأخرى بسبب تخفيف القيود التمويلية.

النقود، والمخرجات، والأسعار

تجاوب متغيرات تعرضت لتاثير تغيير بنسبة ٤ بالمئة في العرض النقدي
(٪ تغيير عن مسار الخط القاعدي في المتغيرات المتاثرة)

المتغير المتاثر	السنة ١	السنة ٢	السنة ٣	السنة ٤	السنة ٥
أ ن م الحقيقي	٠.٩	١.١	١.٢	١.١	٠.٨
أسعار المستهلك	٠.٢	٠.٧	١.١	١.٥	١.٨
أ ن م الاسمي	١.١	١.٨	٢.٣	٢.٥	٢.٧

الجدول ٣٣ - ا. تقدير تأثير السياسة النقدية على المخرجات والأسعار.

درس أحد الاستطلاعات تأثير التغيير في السياسة النقدية على ثمانية نماذج من الاقتصاد القياسي. وفي كل حالة، كان سير الخط القاعدي للنموذج « يُعرّض لصدمة » باضافة ٤ بالمئة للعرض النقدي في السنة ١ ، مع ابقاء العرض النقدي أعلى بمقدار ٤ بالمئة فوق الخط القاعدي في جميع السنوات اللاحقة. تبين التقديرات في الجدول متوسط التجاوب المحسوب للنماذج.

لاحظ التجاوب الاولي القوي للناتج الحقيقي مع تبدل السياسة النقدية، وحصول أقصى تجاوب في السنة ٣. التأثير على مستوى الأسعار يتراكم تدريجياً بسبب السلوك الخامل لرد فعل الأسعار والأجور. لاحظ أن التأثير على أ ن م الإسمي هو أقل من أن يتناسب مع نمو النقد حتى بعد ٥ سنوات.

[المصدر: رالف بريانت، وبيترهوبر، وجيرالد هولثام، «التوافق والتعارض في نماذج المحاكاة»، من طبعة رالف بريانت وآخرين، «الاقتصاديات الكبرى التجريبية للاقتصاد المترابط» (بروكنغز، واشنطن دي. سي.، ١٩٨٨)].

من ناحية سياسة تحقيق الاستقرار، فإن السياسة النقدية اليوم هي الوسيلة الوحيدة. ولا يشك أحد في فاعلية السياسة النقدية في تحديد الطلب الاجمالي، لكن للتأثيرات تباطؤ طويل ومتباين.

الخليط المالي - النقدي

العامل الذي يؤثر على السياستين المالية والنقدية هو **الخليط المالي - النقدي (fiscal - monetary mix)** المرغوب فيه، والذي يشير الى القوة النسبية للسياسات النقدية والمالية وتأثيرها على مختلف مكونات المخرجات. الفكرة الاساسية هي أن السياستين النقدية والمالية هما بدائل في ادارة الطلب. لكن في حين يمكن استخدام مكونات مختلفة لتحقيق استقرار الاقتصاد، فإن لهذه التركيبات تأثيرات مختلفة على «تركيبة» المخرجات. وبتغيير خليط الضرائب، والانفاق الحكومي، والسياسة المالية، يمكن للحكومة ان تغير نسبة أ ن م المكرسة للاستثمار في قطاعات الأعمال، وفي الاستهلاك، وصافي الصادرات، ومشتريات الحكومة من السلع والخدمات، ويمكن رؤية ذلك بسهولة من الأمثلة التالية:

- المثال الأول. لنفرض أن الرئيس قرر أن من الضروري زيادة نفقات الدفاع بدرجة كبيرة بحيث أن ذلك سيأتي على حساب الاستثمارات المحلية وصافي للصادرات. فما الذي يجب عمله؟ يمكن للدولة أن تزيد نفقات الدفاع، بجباية الضرائب فقط او حتي بخفض الضرائب والتشدد النقدي، وترفع بالتالي أسعار الفائدة بما يكفي لتقليص الاستثمار وصافي الصادرات لاتاحة المجال لمشتريات الحكومة الاضافية. وتقود هذه السياسة أيضاً الى زيادة في عجز الموازنة الهيكلي والى أسعار فائدة أعلى. وقد اتبعت الولايات المتحدة هذا المسار في أوائل الثمانينات، إبان ادارة ريغان.

- المثال الثاني. إفرض أن البلد انتابه القلق بسبب انخفاض معدل الادخار القومي ويرغب في زيادة الاستثمارات بهدف زيادة التكوين الراسمالي، ورفع معدل نمو المخرجات الحقيقية. اضافة الى ذلك، يجب الا تغير هذه الخطوة مستوى أ ن م الكلي؛ بل أن تأتي الاستثمارات الأعلى على حساب الاستهلاك الخاص. بمتابعة هذا النهج، يمكن للبلد أن يزيد الضرائب على الاستهلاك ويقلص الدفعات التحويلية بهدف خفض الدخل المتاح للانفاق، وبالتالي، خفض الاستهلاك؛ وإبطاء نمو المشتريات الحكومية،

والشروع في سياسة نقدية توسعية لخفض سعر الفائدة وزيادة الاستثمار، وخفض سعر الصرف الاجنبي، وتوسيع صافي الصادرات. وهذا المسار قد يعمل على تشجيع الاستثمار الخاص بزيادة المدخرات العامة. وكانت هذه هي فلسفة الرئيس كلينتون الاقتصادية وادمجت في قانون الموازنة للعام ١٩٩٣.

تحذير: صناع السياسة هم بشر ايضاً. *غالباً ما يكون صعباً تبين اهداف التنمية المبالغ فيها في كلمات وممارسات السياسيين الذين يصيغون السياسات المالية فعلاً. فغالباً مايدور النقاش المتعلق بالموازنة حول اتهامات بان هذا الفريق يرفع شعار «افرض ضرائب وانفق» في حين يدعم الفريق الآخر «شدّ الاحزمة الاقتصادية». مناقشات المتحزبين اوجدت وضعاً سياساً خانقاً يتعرض فيه من يدعم زيادة الضرائب او إجراء تخفيضات على برامج الاستحقاقات للطبقة المتوسطة للعزلة السياسية، حتى لو كان لتلك الخطوات المالية اهدافاً نبيلة. ما ورثناه من اقتصاديات جانب العرض وسياسات الجمود هو ان الولايات المتحدة وصلت الى حالة من انخفاض الادخار والاستثمار المحليان ترافق مع عجز ودين كبير. وكانت تلك هي النتائج الحتمية للخليط النقدي - المالي الذي اعتمد خلال السنوات القليلة الماضية.*

تأثير تغيير خليط السياستين النقدية والمالية. دعونا ننظر عن قرب الى تأثير أحد التغييرات المكنة في خليط السياستين النقدية والمالية: تخفيض بمقدار ١٠٠ بليون دولار في عجز الموازنة الفدرالية، مقروناً بزيادة في النمو النقدي يوازن تماماً الزيادة المحتملة في البطالة. بكلمات أخرى، هذه التركيبة تغير طريقة خلط السياستين في حين أنها لا تغير الطلب الاجمالي. وهذه مماثلة لخطة كلينتون لخفض العجز التي أقرت عام ١٩٩٣، واقترنت بفرضية أن الاحتياطي الفدرالي سيحرك الاقتصاد بما يكفي للتعويض عن التباطؤ الذي ستحدثه الضرائب الأعلى وانخفاض نفقات الحكومة.

يمكننا تقييم التأثير بإستخدام نموذج اقتصادي كمي، مثل نموذج «د. ر. أي» (DRI) طويل المدى المستخدم في الولايات المتحدة [(١)]. ويبين الجدول ٣٣ - ٢ نتائج هذه التجربة، التي تبرز سمتين مهمتين: أولاً، تشير المحاكاة الى أن تغييراً في خلط

القطاع	التغير في المخرجات (بلايين الدولارات، أسعار ١٩٨٩)
قطاعات الاستثمار	**١٣٢**
الاستثمار الخاص المحلي	
الاجمالي	٤٨
الاسكان	١٨
استثمارات الأعمال الثابتة	٣٠
صافي الصادرات	٨٣
قطاعات الاستهلاك	**-١٠٦**
مشتريات الحكومة من السلع والخدمات	-٦٨
نفقات الاستهلاك الشخصي	-٣٨
مذكرات:	
التغير في أ ن م الحقيقي	٢٦
التغير في العجز الفدرالي.	-١٠٠

الجدول ٣٣ - ٢. تغيير خليط السياستين المالية والنقدية

ما هو تأثير التغير في خليط السياستين المالية والنقدية في الولايات المتحدة؟

تفترض هذه المحاكاة أن عجز الموازنة الفدرالية خُفض بمقدار ١٠٠ بليون دولار عن طريق فرض ضرائب شخصية أعلى وخفض النفقات غير الدفاعية الحكومية، مع استخدام الاحتياطي الفدرالي للسياسة المالية للحفاظ على معدل البطالة دون تغيير. تأخذ هذه المحاكاة معدل التغيير عن مسار الخط القاعدي خلال الفترة من ١٩٩٠ - ١٩٩٩. (المصدر: محاكاة استخدمت نموذج د. ر. أي. للاقتصاد الامريكي).

السياستين المالية والنقدية قد يغير بالفعل تركيبة أ ن م الحقيقي. وفي حين أن العجز ينخفض بمقدار ١٠٠ بليون دولار، ترتفع استثمارات قطاعات الاعمال بمقدار ٣٠ بليوناً. الاستثمار في الاسكان أيضاً يرتفع مع انخفاض أسعار الفائدة. في الوقت نفسه يتراجع الاستهلاك الشخصي، مما يحرر بعض الموارد يمكن تخصيصها للاستثمار. هذه المحاكاة تميل الى دعم وجهة النظر القائلة أن خفض عجز الموازنة قد يكون له تأثير مفيد على الاستثمار.

الا أن المحاكاة تبين ايضاً نتيجة مفاجئة ثانية: صافي الصادرات سترتفع أكثر بكثير من الاسكان او الاستثمارات الثابتة لقطاعات الاعمال. وسبب ذلك أنه حين تنخفض أسعار الفائدة، يحدث انخفاض كبير في قيمة الدولار، مما يساعد على

(١) صمم هذا النموذج عالم الاقتصاد الكلي البارز اوتو ايخشتاين من هارفرد، ويشتمل على هيكل كينزي قياسي لتحديد الطلب الاجمالي، السياستان النقدية والمالية كلتاهما فاعلتان. وللعرض الاجمالي مخرجات ممكنة تنمو ذاتياً (يحددها رأس المال، واليد العاملة، والبحث والتطوير، والطاقة) وتكيف الأجور والأسعار ببطء.

زيادة الصادرات من الولايات المتحدة ولا يشجع على الاستيراد، وفي حين أن هذه النتيجة حساسة لردات فعل الاسواق المالية، وأسعار صرف العملة على خطة خفض العجز، فإنها توحي بأن بعض التحليلات الدارجة عن تأثير مثل هذه الخطة قد تكون مضللة. ويجادل العديد من المحللين بأنه قد يكون لخطة خفض العجز تأثير كبير على استثمارات الأعمال المحلية وعلى الانتاجية. لكن، طالما أن العجز المنخفض في المساعدة يساعد بشكل رئيسي في صافي الصادرات والاسكان، فالأغلب أن لا تحقق الدولة سوى زيادة طفيفة في الانتاجية.

مضمون ذلك، هو أن خفض العجز، حتى وإن اقترن بأسعار فائدة متدنية، لن يقود إلا لتحسن متواضع في الاداء الاقتصادي خلال السنوات القليلة التي ستتلو. ووفقاً لنموذج «د.ر.أي»، فإن خفض العجز بمقدار ١٠٠ بليون دولار سيرفع معدل نمو المخرجات الممكنة بمقدار ٢.٣ الى ٢.٦ بالمئة سنوياً لفترة تمتد حتى ١٠ سنوات. ضآلة المردود الفوري لخفض العجز في الموازنة، ربما كانت أحد أسباب صعوبة حشد الارادة السياسية المؤيدة لاجرائه.

القواعد مقابل التقدير

رأينا أن في وسع السياسات المالية والنقدية، من حيث المبدأ، أن تحقق الاستقرار للاقتصاد. ويعتقد العديد من علماء الاقتصاد، خاصة الملتزمين منهم بالتقاليد الكينزية، بأنه يتوجب على الدول اتخاذ خطوات عملية لتشذيب الارتفاعات، وردم الانخفاضات في الدورة الاقتصادية. ويشكك علماء اقتصاد آخرون في قدرتنا على التنبؤ بالدورات واتخاذ الخطوة المناسبة في الوقت المناسب معتمدين على مبررات مناسبة؛ المجموعة الثانية من العلماء خلصت الى نتيجة مؤداها أنه لا يمكن الثقة في قدرة الحكومة على وضع سياسة اقتصاديّة جيدة.

مثلاً، المحافظون الماليون قلقون من حقيقة أن من الأسهل على الكونجرس زيادة الانفاق وخفض الضرائب من فعل عكس ذلك. وهذا يعني أن من الأسهل زيادة عجز الموازنة خلال فترات الركود الاقتصادي، وأن من الصعوبة بمكان عكس الأمر وتقليص العجز خلال فترات الازدهار، كما قد تتطلب سياسة مالية معاكسة للدورة الاقتصادية. لهذا السبب قام المحافظون بعدة محاولات للحدّ من قدرة الكونجرس على تخصيص تمويلات جديدة او زيادة العجز.

في الوقت نفسه، المحافظون النقديون قد يرغبون في كف يد البنك المركزي من خلال وضع قاعدة اهداف محددة للنمو النقدي. مثال ذلك، بدلاً من جعل الاحتياطي الفدرالي يرفع او يخفض العرض النقدي رداً على الأوضاع الاقتصادية، يقترح النقديون أن يتبع الفدرالي سياسة تهدف الى زيادة العرض النقدي وفق معدل ثابت. والميزة التي يقدمها ذلك أنه يقضي على عدم اليقين في الأسواق المالية، ويعزز مصداقية البنك المركزي بوصفة مؤسسة تحارب التضخم.

على المستوى الأعم، يمكن اختصار النقاش حول «القواعد مقابل الاجتهاد والتقدير» وحصره في مسألة ما اذا كانت مزايا المرونة في صنع القرار ترجح عدم اليقين والمساوىء المحتملة للقرارات التي لا يكبحها شيء. فالناس الذين يعتقدون بأن الاقتصاد هو بحكم تكوينه معقد وغير ثابت وأن الحكومات، بشكل عام، تتخذ قرارات حكيمة، يريحهم إعطاء صنّاع السياسة مجالاً واسعاً للاختيار، للرد وتحقيق استقرار الاقتصاد. اما الذين يعتقدون بأن الحكومة هي القوة الرئيسية التي تسبب عدم استقرار الاقتصاد، وأن صنّاع السياسة عرضة لإساءة الحكم على الأمور او الفساد، فيحبذون تقييد أيدي السلطات المالية والنقدية.

قيود الموازنة على المشرعين ؟

مع تزايد نمو العجز خلال الثمانينات، جادل الكثيرون، والمحافظون بشكل خاص، بأن الكونجرس يفتقر الى ضبط النفس لكبح الانفاق الزائد وتنامي دين الحكومة، ورداً على ذلك، أقر الكونجرس «قانون غرام – رودمان» في العام ١٩٨٥، الذي فرض خفض العجز بمقدار معين سنوياً على أن يتوازن في العام ١٩٩١. فإن لم يتمكن الكونجرس من تلبية الهدف الكمي لقانون غرام – رودمان، تقوم الهيئة باقتطاع النفقات تلقائياً.

لكن النتائج كانت أقل بكثير من المتوقع. مشروع قانون غرام – رودمان دخل حيز التنفيذ في أواخر عام ١٩٨٥، لكن الهدف الطموح لخفض عجز الموازنة لم يتحقق. فجرى تعديل مشروع القانون في العام ١٩٨٧، ثم في العام ١٩٩٠، واستعيض عن الأهداف بحزمة من القيود على الانفاق حين تبين أن السيطرة على العجز غير ناجحة ولا فاعلة. هذه القيود ادمجت في قانون موازنة العام ١٩٩٣، وفرضت قيوداً صارمة على تنمية البرامج الاختيارية (التي تتضمن الدفاع والبرامج التي لا تتعلق باستحقاقات مثل التعليم، والعلوم، والحكومة). وينص قانون الموازنة للعام ١٩٩٣ على خفض البرامج الاختيارية بمقدار الربع في التقديرات الحقيقية خلال الفترة من ١٩٩٣ – ١٩٩٨.

التغيير المهم الآخر الذي أُدخل في تعديلات العام ١٩٩٠ وضم الى قانون ١٩٩٣ هو بند «دفع النفقات عند تكبدها». وينص هذا البند على أن يجد الكونجرس الايرادات اللازمة لدفع نفقات أي برنامج جديد. وبخلاف ذلك، يخفض الانفاق تلقائياً لموازنة العجز الزائد.

المتغير الاقتصادي	التغيرية (نسبة التغير سنوياً) خلال السنوات: ١٩٦٠ - ١٩٦٩	١٩٧٠ - ١٩٧٩	١٩٨٠ - ١٩٩٣
أ ن م الحقيقي	٠.٨٩	١.٠٨	٠.٩٨
سرعة ع ١	٠.٨٨	١ر١	١.٥٥
سرعة ع ٢	٠.٩٥	١.٢٠	١.٢٠

الجدول ٣٣ - ٣. ازداد عدم استقرار سرعة التداول النقدي في السنوات الاخيرة

يعتمد ما يطرحه النقديون على مدى استقرار سرعة التداول النقدي. لاحظ أن «أ ن م الاسمي» ≡ س ك ≡ هـ ع ينمو باطراد اذا كانت ع تنمو وفق معدل نمو ثابت وكانت هـ ثابتة. ويبين الجدول معدل التغيير المئوي في المتغير الاقتصادي بين كل عمود والذي يليه. في السنوات الأخيرة، أصبحت سرعة التداول أقل استقراراً بالفعل من المخرجات الاسمية. (المصدر: هيئة الاحتياطي الفدرالي ووزارة التجارة الامريكية.)

فرض «بند دفع النفقات عند تكبدها» قيوداً على الكونجرس بالنسبة الى الموازنة، حيث أنه فرض ايضاح مصدر تكاليف البرامج الجديدة صراحة إما عن طريق فرض ضرائب أعلى او خفض النفقات في مجالات أخرى.

فماذا كان تاثير قيود الموازنة هذه على الكونجرس؟ رأينا تراجعاً في عجز الموازنة الفدرالية الهيكلية مقارنة بالناتج المحلي الاجمالي. لكن أية قاعدة يشرعها الكونجرس يمكنه تعديلها، لذلك فإن مستقبل هذا النظام الذي فرضه الكونجرس على نفسه يبدو غير اكيد. لهذا السبب، شن المحافظون حملة خلال العقد الماضي لاجراء تعديل دستوري يفرض وضع موازنة متوازنة. فاذا ما مرر الكونجرس هذا التعديل وأقره عدد كاف من الولايات، فسوف يصبح من الصعب استخدام السياسة المالية لمحاربة الركود الاقتصادي [٢]. وقد فشلت ثلاث محاولات لإدخال قيود دستورية على الانفاق من عجز منذ العام ١٩٨٠.

قواعد نقدية للفدرالي ؟

في بحثنا للمنهج النقدي، طرحنا قضية وضع قواعد لسياسة ثابتة. الحجة التقليدية للقواعد الثابتة هي أن الاقتصاد الخاص مستقر نسبياً وتدخل النشاط السياسي يميل الى إفساد هذا الاستقرار. علاوة على ذلك، وطالما أن البنك المركزي يغريه التوسع في الاقتصاد قبل الانتخابات لخلق دورة اقتصادية سياسية، فإن القواعد الثابتة قد تغل يديه. إضافة الى ذلك، يشير علماء الاقتصاد الكلي المعاصرون الى أهمية الالتزام بالعمل مقدماً. فإذا تمكن البنك المركزي من الالتزام باتباع قاعدة غير تضخمية، فإن توقعات الناس ستتكيف مع هذه القاعدة وتنتفي بذلك التوقعات التضخمية.

حتى عهد قريب، كان المدافعون عن القواعد النقدية الثابتة (خاصة المدافعين عن المذهب النقدي) يوصون بوضع معدل نمو إسمي ثابت، لنقل مثلاً، ٤ بالمئة سنوياً في العرض النقدي. ومع سرعة ثابتة لتداول النقد ونمو في المخرجات بنسبة ٣ بالمئة سنوياً، فقد يؤدي ذلك الى تضخم سنوي ثابت مقداره ١ بالمئة. لكن، وكما تبين الاحصاءات في الجدول ٣٣ - ٣، فإن السرعة لم تكن قط مستقرة. الواقع أن السرعة أصبحت أكثر تقلباً من المخرجات الاسمية، خلال العقد الماضي، لذلك، سيجد أتباع المنهج النقدي صعوبة في الادعاء بأن قاعدة نقدية ثابتة يمكنها فعلاً تحقيق استقرار في معدل المخرجات خلال هذه الفترة.

استهداف المخرجات الإسمية. في مواجهة تزايد عدم استقرار سرعة التداول النقدي، نادى عدد من علماء الاقتصاد البارزين بضرورة استهداف أ ن م الإسمي بدلاً من العرض النقدي. وحجتهم الأساسية في ذلك هي أن الاحتياطي الفدرالي مكلّف بضمان استقرار الأسعار. وحيث أن المخرجات الممكنة الحقيقية تنمو بسلاسة نسبية، فإن استهداف المخرجات الإسمية سيضمن، على المدى الطويل، معدل تضخم يساوي النمو في المخرجات الإسمية ناقصاً النمو في المخرجات الحقيقية الممكنة. ولهذا الهدف ميزة مزدوجة من حيث انه يسمح للبنك المركزي بأن يركز على المتغيرات الاقتصادية ويسمح في الوقت نفسه لقواعد البنك المطبقة بأن تتكيف مع الهيكل الاقتصادي المتطور.

(٢) لمعظم نماذج التعديلات المتعلقة بالموازنة المتوازنة «منافذ للهرب»، تسمح للحكومة بأن تنفق من عجز اذا ساءت الاوضاع الاقتصادية بما يكفي للجوء الى ذلك او اذا صوتت أغلبية مطلقة لصالحه. ومع ذلك فان القيود من الشدة بحيث أن البلاد يجب أن تكون على حافة الركود قبل أن يكون في الامكان استخدام السياسة المالية.

يشكك نقاد القواعد الجامدة في مسألة ما اذا كان في وسعها فعلاً تحسين الاداء الاقتصادي. ويشيرون الى تجربة الاعوام ١٩٧٩ – ١٩٨٢ التي قام بها النقديون، وهي أقرب نقطة وصلت اليها الولايات المتحدة من نظام القواعد الثابتة. حيث أطلقت تلك الحقبة أعمق ركود اقتصادي واجهته الولايات المتحدة منذ الكساد العظيم. وبعد العام ١٩٨٣، تم التخلي عن الاجراءات الجامدة المطبقة. وتركزت الشكوك على حقيقة أن الاقتصاد أكثر تعقيداً من أن يُحكم بقواعد ثابتة، وضربوا مثلاً على ذلك، ما اذا كان في وسع المطالبة بوضع حدّ للسرعة لجميع السيارات، او تركيب طيار آلي للطائرات يحدد سرعتها في مختلف الاجواء وفي الحالات الطارئة.

الجدل الدائر حول القواعد الثابتة مقابل التقدير والاجتهاد هو أحد أقدم قضايا الاقتصاد السياسي. وليس هناك من منهج مثالي يصلح لكل الاوقات والازمان. الواقع، أن هذه المعضلة تعكس الصعوبة التي تواجهها المجتمعات الديمقراطية في المفاضلة ما بين السياسات قصيرة المدى الهادفة الى اجتذاب التأييد السياسي والسياسات طويلة المدى المصممة لتحسين الرفاه العام. المطلوب ليس الالتزام الكامل بالقواعد، بل التطلع بعيد النظر للخير العام. مما يدعو للسخرية، أن أحد أبرز صنّاع السياسة الاقتصادية في فترة ما بعد الحرب وهو بول فولكر رئيس مجلس ادارة الاحتياطي الفدرالي، امتازت فترة توليه لمنصبه (١٩٧٩ – ١٩٨٧) بتغيرات حادة في السياسية الاقتصادية الاختيارية هدفها خفض التضخم وحماية النظام المالي للدولة. ويشهد نجاحه في كلا المجالين على قوة السياسات التقديرية الحكيمة المنزهة عن الغرض .

ب زيادة النمو على المدى الطويل

أهمية الانتاجية والنمو الاقتصادي على ثروة الأمم على المدى الطويل وعاها جيداً بول كروجمان من جامعة ستانفورد:

> الانتاجية ليست كل شيء، لكنها على المدى البعيد كل شيء تقريباً. فقدرة البلد على تحسين مستويات معيشتها بمرور الزمن تعتمد بشكل كامل تقريباً على قدرتها على رفع المخرجات التي ينتجها كل عامل [٣].

يعكس هذا البيان ما توصلنا اليه في الفصل ٢٨، من أن خطوة الأجور الحقيقية ودخل الفرد تسير قريبة من انتاجية اليد العاملة. أنظر الشكل ٥٨ – ٥ لمعرفة تاريخ تلك المتغيرات خلال القرن الحالي.

تباطؤ الانتاجية

بالنظر لأهمية الانتاجية بالنسبة لمستويات المعيشة، فإن الكثيرين من علماء الاقتصاد ينظرون بقلق الى الهبوط الحاد في نمو الانتاجية في الولايات المتحدة التي حدثت عام ١٩٧٣. ويطلق على انكسار هذا التوجه اسم **تباطؤ الانتاجية (Productivity slowdown)**، ويمكن رؤيته في الشكل ٣١ – ١. يرسم هذا الشكل توجه التنمية سواء بالنسبة لقطاع الاعمال ككل او **لانتاجية اليد العاملة (labor productivity)** (ك/ع)، التي تقيس مجموع المخرجات المنتجة في حقل ما مقسمة على عدد الساعات – الافراد التي أستُغلت في ذلك القطاع. من الواضح أن انتاجية الأيدي العاملة بدأت في التباطؤ منذ بداية السبعينات. ونظرة متمعنة الى البيانات تبين أن الانتاجية قد انخفضت فعلاً في جميع قطاعات الاقتصاد. ومن بين القطاعات التي شهدت أكبر تراجع في الانتاجية قطاعات التعدين، والانشاءات، والخدمات. وأصابت انماطاً مشابهة من التباطؤ في نمو الانتاجية قطاعات الاعمال عامة في معظم الدول الصناعية بعد العام ١٩٧٣.

يبين الجدول ٣٣ – ٤ تأثير تراجع الانتاجية على الأجور الحقيقية. الذين دخلوا القوى العاملة بعد الحرب العالمية الثانية خبروا نمواً صحياً في الأجور الحقيقية، في حين خبر العامل

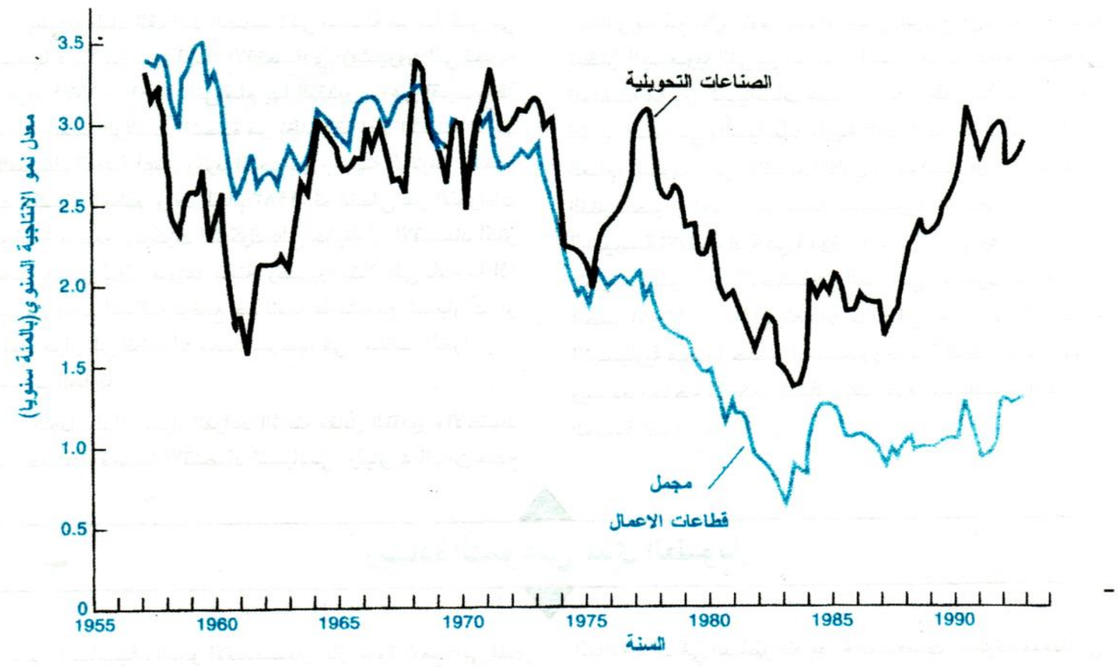
الإنتاجية والأجور الحقيقية

الفترة	الانتاجية	الاجور الحقيقية
	متوسط نسبة النمو السنوي في :	
١٩٤٨ – ١٩٧٣	٣ر–	٣.١
١٩٧٣ – ١٩٩٣	١ر–	٠.٧

الجدول ٣٣ - ٤. الأجور الحقيقية مرآة لنمو الانتاجية

على المدى الطويل، تميل الأجور الحقيقية الى التحرك وفق توجهات انتاجية اليد العاملة. وبعد تباطؤ الانتاجية في العام ١٩٧٣، اصاب الركود الأجور الحقيقية. (المصدر: وزارة العمل الامريكية، الانتاجية تتعلق بقطاع الاعمال في الولايات المتحدة؛ التعويضات الاسمية قلصت باستخدام مثبط الاستهلاك للنفقات الاستهلاكية الشخصية.

(٣) بول كروجمان، «عصر تضاؤل التوقعات» (مطبعة معهد ماساشوستس للتكنولوجيا، كامبريدج، ماساشوستس، ١٩٩٠)، صفحة ٩



الشكل ٣٣ - ١. تباطأ نمو الانتاجية في جميع قطاعات الاقتصاد منذ العام ١٩٧٠

قيست الانتاجية المبينة هنا على أساس المخرجات لكل شخص – ساعة عمل، وبدءاً من عام ١٩٧٠ تقريباً، تباطأ نمو الانتاجية في قطاعات الاعمال من حوالي ٣ بالمئة سنوياً الى حوالي ١ بالمئة. وبفضل دفعة من مكاسب هائلة تحققت في مجال الالكترونيات، عادت انتاجية التصنيع الى مستوياتها السابقة. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية؛ الارقام تشير الى المعدل كل ١٠ سنوات).

العادي نمواً بطيئاً للغاية في مستويات المعيشة خلال العقدين الماضيين.

تفسير التباطؤ. تشير الدراسات التي تناولت الانتاجية الى عدد من العوامل غير المواتية التي تراكمت على الاقتصاد الامريكي، وفي وقت واحد تقريباً، وتشمل التالي:

- ابتداء من عقد السبعينات فرضت القواعد التنظيمية الخاصة بالبيئة على الشركات انفاق أموال على المنشآت وعمليات التصنيع لتحسين الصحة والسلامة، ومع ذلك لم تظهر هذه التحسينات على شكل زيادة في المخرجات . ومن أبرز هذه الحالات، صناعة استخراج الفحم من باطن الأرض التي انخفضت بحدة.

- ارتفاع أسعار الطاقة في اوائل السبعينات دفعت الشركات الى استبدال الطاقة بمدخلات أخرى (اليد العاملة ورأس المال). ونتيجة لذلك انخفضت انتاجية الأيدي العاملة وراس المال مقارنة بمعدلات النمو السابقة.

- شهد عقد السبعينات والثمانينات دمج العمال منخفضي الأجر والخبرة في العديد من القطاعات غير الصناعية، خاصة صناعات الخدمات، مثل منافذ تقديم الوجبات السريعة. وهذا النمو السريع زاد حصة التوظيف في القطاعات متدنية الانتاجية وخفض بالتالي المعدل العام لنمو الانتاجية.

من العوامل الأخرى المذكورة في دراسات تباطؤ الانتاجية انخفاض مستوى الانفاق على عمليات البحث والتطوير المدنية، وتراجع الاستثمار في المنشآت والمعدات، وهبوط الانفاق على البنية التحتية العامة، وارتفاع التضخم. إلا أن هذه العوامل كلها لا تفسير سوى جزء من أسباب التباطؤ.

ما الذي سنراهن عليه؟

تحقيق معدلات عالية ومتنامية من مستويات المعيشة هو أحد الأهداف الرئيسية للسياسات الاقتصادية الكلية. وحيث أن المستوى الحالي للدخل الحقيقي يعكس التاريخ الماضي لنمو الانتاجية، فإن في وسعنا قياس مدى النجاح الماضي في مجال التنمية عن طريق دراسة الناتج المحلي الاجمالي للفرد في مختلف الدول.

قدمنا في الجدول ٣٣ – ٥ قائمة مختصرة تقارن بين المداخيل باستخدام القوة الشرائية المكافئة لسعر الصرف، التي تقيس القوة الشرائية (او كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها) لعملات مختلف الدول. من الواضح أن الولايات المتحدة نجحت في انجازاتها التنموية السابقة. لكن التوجهات الحالية مقلقة لأن معدلات التنمية الحالية منخفضة، كما تراجعت مستويات معيشة الكثيرين من الامريكيين في السنوات الأخيرة.

عند مناقشة معدلات النمو، تبدو الارقام ضئيلة للغاية. وسياسة طموحة لتنشيط الاستثمار والابتكار قد لا تزيد معدل النمو بأكثر من ١ نقطة مئوية في السنة (مثلاً من ١ الى ٢ بالمئة سنوياً). لكن لهذه النسبة، على المدى الطويل، تأثير كبير. ويبين الجدول ٣٣ – ٦ كيف أن هذه الحبات الضئيلة تنمو لتصبح شجرات باسقة مع تراكم الزيادة في معدل النمو، وتتجمع مع مرور الزمن. فنمو بنسبة ٤ بالمئة سنوياً يؤدي الى فارق في الدخل مقداره ٥٠ ضعفاً خلال قرن واحد.

فكيف يمكن للسياسة العامة دفع التنمية الاقتصادية؟ تبين تحليلاتنا للتنمية الاقتصادية التي بحثناها في الفصل ٢٨ أن المكونات الرئيسية للتنمية هي تكثيف رأس المال والتغير التكنولوجي. تكثيف رأس المال يشير الى زيادة رأس المال لكل عامل؛ ويفسر ذلك، بشكل عام، ليشمل الزيادات في كمية ونوعية المعدات والمنشآت، والتعليم والتدريب، علاوة على رأس المال البيئي والطبيعي. التغيير التكنولوجي، ويفسر، بشكل عام، لا ليشمل المنتجات وعمليات التصنيع وحسب، بل أيضاً تحسينات فى مجال الادارة والمجازفة الرأسمالية وروح المبادرة.

علاقة رأس المال

أين ذهبت المدخرات؟

بشكل أساسي يتحدد التكوين الراسمالي لدولة ما بمعدل ادخارها القومي. فحين تدخر دولة ما الكثير، فإن مخزونها من رأس المال ينمو بسرعة وتتمتع بنمو كبير في مخرجاتها الممكنة. وحين تكون مدخرات الدولة متدنية، تصبح معداتها ومصانعها قديمة وتبدأ بنيتها التحتية في الاهتراء والتآكل بسرعة. هذه العلاقة الوثيقة ما بين الادخار، والاستثمار، والتنمية الاقتصادية هي السبب الرئيسي وراء تركيز علماء الاقتصاد على معدل ادخار الأمة.

يدرج الجدول ٣٣ – ٧، معدل الادخار الخاص الصافي للدول الصناعية الرئيسية في الفترة ما بين ١٩٦٠ – ١٩٧٩. خلال تلك الفترة، كانت اليابان الأعلى فيما ادخرته كنسبة من الدخل القومي، والولايات المتحدة في آخر القائمة. الشكل ٣٣ – ٢ يبين اتجاهات معدل الادخار القومي، وحصة الادخار الخاص (الذي يشمل المدخرات الشخصية ومدخرات قطاعات الأعمال).

البلد	أ ن م للفرد، ١٩٩٣
الولايات المتحدة	٢٤.٠٠٠ $
سويسرا	٢١.٥٠٠
المانيا (الغربية)	١٨.٦٠٠
اليابان	١٧.٣٠٠
فرنسا	١٧.٢٠٠
روسيا	٥.٢٠٠
الهند	٣.٨٠٠
الصين	٢.٧٠٠

الجدول ٣٣ – ٥. المداخيل الحالية تمثل تأثيرات التنمية السابقة.

الدول التي نمت بشكل أسرع في الماضي حققت أعلى مستوى من مستويات أ ن م للفرد. (المصدر: البنك الدولي ومنظمة التعاون والتطوير الاقتصادي؛ البيانات عدلت باستخدام القوة الشرائية المكافئة لسعر الصرف.)

معدل النمو (٪ في السنة)	دخل الفرد الحقيقي (أسعار ١٩٩٣) ١٩٩٣	٢٠٤٣	٢٠٩٢
٠	٢٤.٠٠٠ $	٢٤.٠٠٠ $	٢٤.٠٠٠ $
١	٢٤.٠٠٠	٣٩.٤٧١	٦٤.٩١٦
٢	٢٤.٠٠٠	٦٤.٠٩٨	١٧٣.٨٧٢
٤	٢٤.٠٠٠	١٧٠.٠٥٦	١.٢١٢.١١٨

الجدول ٣٣ – ٦. اختلافات صغيرة في معدلات التنمية تتجمع لتصبح فوارق كبيرة في الدخل على مر العقود.

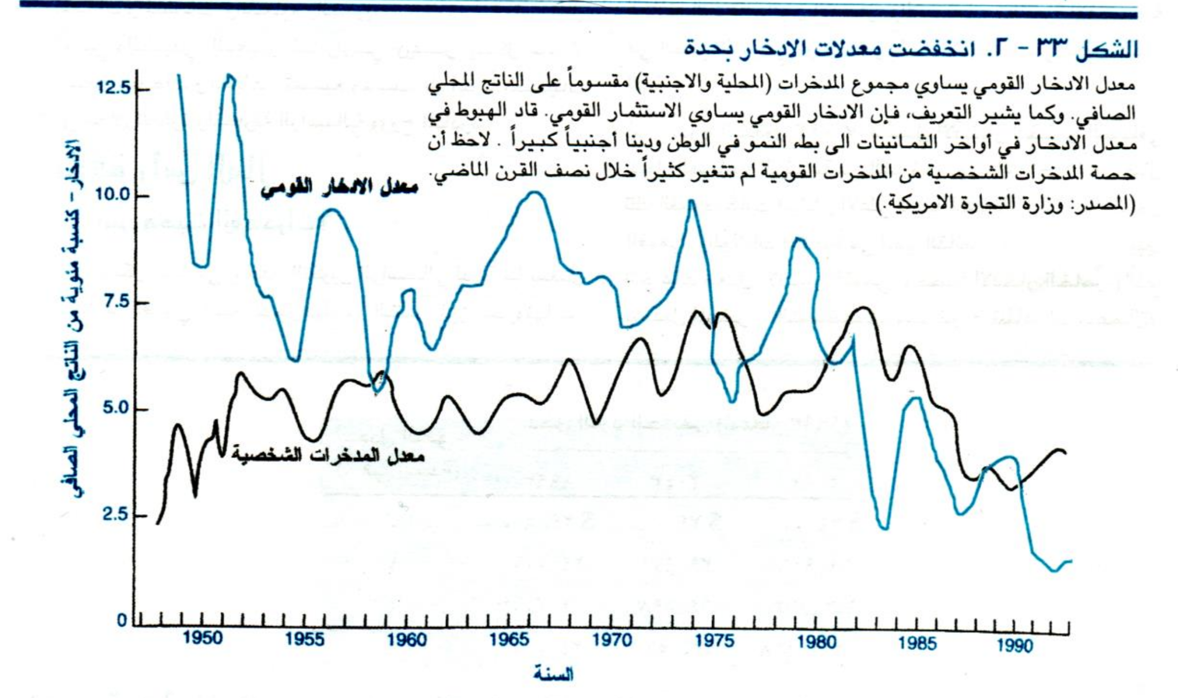
معدل المدخرات القومية (national savings rate) يساوي مجموع الادخار، العام والخاص، مقسوماً على الناتج المحلي الصافي. معدل الادخار الكلي هو ناتج مجموع مدخرات الأشخاص، والحكومة، وقطاعات الأعمال. وكما نرى من الشكل، فإن الكثير من أسباب التراجع في الادخار القومي يعود الى تطورات خارج القطاع الشخصي، ويرجع بشكل أساسي الى انخفاض مدخرات الحكومة الناجم عن تنامي عجز الموازنة.

التأثير الصافي هو أن معدل المدخرات القومي تراجع من حوالي ٨ بالمئة في الفترة من ١٩٤٧ - ١٩٧٩ الى ٤ بالمئة خلال عقد الثمانينات ثم هبط الى أقل من ٢ بالمئة في أوائل التسعينات.

فما هي أسباب هذا التدهور في معدل المدخرات القومية؟ هذا السؤال موضع جدل كبير هذه الأيام، لكن علماء الاقتصاد يشيرون الى العوامل التي تساهم فيه:

- **عجز الموازنة الفدرالية**. بعد أن وازنت الحكومة، بشكل عام، دفاترها في زمن السلم، بدأت تعاني من عجز كبير في الموازنة في اوائل الثمانينات. وفي أوائل التسعينات، وقع القطاع الحكومة كله في عجز يقارب ٤ بالمئة من المخرجات (تذكر بحثنا في الفصل ٣٢ حول مصادر تصاعد عجز الموازنة الفدرالية.) ولم يكن هناك من اشارة على زيادة الادخار الخاص يوازن الزيادة في الادخار السلبي للحكومة. لذلك كان التأثير الصافي للعجز خفض معدل المدخرات القومية.
- **مدخرات قطاعات الأعمال**. من الأمور غير الملحوظة على نطاق واسع، التراجع في مدخرات قطاعات الأعمال. والتي تساهم بحوالي خُمس الهبوط في معدل المدخرات القومية. وقد هبطت مدخرات قطاعات الأعمال، بشكل اساسي، لأن حصة أرباح الشركات من مجمل الاقتصاد قد تدنت.
- **المدخرات الشخصية**. المساهم الأخير في تقليص معدل المدخرات هو التراجع في حصة المدخرات الشخصية من مجموع المخرجات. ناقشنا في الفصل ٢٣ مصادر التراجع في المدخرات الشخصية، حيث أشار بحثنا الى عوامل مثل سخاء برامج التحويلات الحكومية، وخاصة الضمان الاجتماعي، الذي قلل من الحاجة الى الادخار لأيام التقاعد؛ تزايد سهولة الوصول الى أسواق الرساميل، التي تسمح للناس بالاقتراض بسهولة أكبر؛ وتباطؤ نمو المداخيل، الذي يؤدي الى تراجع المعدل الثابت للادخار عند مستوى معين نسبة الثروة الى الدخل.

وفي حين قد نجد بعض التفسيرات هنا، الا أن مسألة تراجع معدل المدخرات القومية، مثلها في ذلك مثل تباطؤ الانتاجية، تبقى



الشكل ٣٣ - ٢. انخفضت معدلات الادخار بحدة

معدل الادخار القومي يساوي مجموع المدخرات (المحلية والاجنبية) مقسوماً على الناتج المحلي الصافي. وكما يشير التعريف، فإن الادخار القومي يساوي الاستثمار القومي. قاد الهبوط في معدل الادخار في أواخر الثمانينات الى بطء النمو في الوطن ودينا أجنبياً كبيراً . لاحظ أن حصة المدخرات الشخصية من المدخرات القومية لم تتغير كثيراً خلال نصف القرن الماضي. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية.)

ظاهرة محيرة، تختبر مدى إصالة الاقتصاد الكلي. ورغم أن أحداً لم يبين بشكل قطعي أسباب الهبوط الحاد في معدل المدخرات القومية في السنوات الاخيرة، فإن الجميع يعتقدون بأن معدل الادخار منخفض الى درجة لاتضمن معدلاً مهماً وصحياً من الاستثمارات في التسعينات.

زيادة الادخار القومي

كيف يمكن لأمة ما أن تزيد معدل مدخراتها؟ هذا يتطلب خفض مستوى التوظيف الكامل للاستهلاك، وضمان أن الزيادة المرغوب فيهامن المدخرات تتوجه فعلاً نحو الاستثمار. بكلمات أخرى، يجب تغيير السياسات المالية والنقدية بحيث تعمل على رفع معدل المدخرات في حين تضمن عدم هبوط الطلب الاجمالي.

وفي حين لا يشك كثيرون في الحكمة من زيادة الادخار القومي، فإن علماء الاقتصاد يتجادلون اليوم حول ما اذا كان من الواجب استخدام المناهج التي تستهدف الدخل أم التي تستهدف الأسعار. البرامج التي تستهدف الدخل تشمل تغيير خلط السياستين المالية والنقدية بخفض الادخار السلبي للحكومة والاستهلاك الخاص مع تنشيط الاستثمار من خلال خفض أسعار الفائدة. أما علماء الاقتصاد الذين يعتقدون بأن عجز الموازنة الفدرالية هو السبب في هبوط الادخار القومي في الثمانينات، فيرون في خفض العجز علاجاً لعقد التسعينات.

ويشدد علماء اقتصاد آخرين على أهمية الاجراءات التي تستهدف السعر، او الحوافز الاقتصادية لزيادة الادخار والاستثمار. وتشمل هذه الاجراءات رفع معدل مردود الاستثمار او الادخار عن طريق خفض الضرائب على الدخل من راس المال او المكاسب الرأسمالية، او زيادة مكافآت الاستثمار عن طريق تقديم ائتمانات ضريبية للاستثمار او تغطية أسرع للاستهلاك. ويعتبر عقد الثمانينات بمثابة مختبر للاجراءات التي تستهدف الأسعار، نظراً لأن سعر الفائدة الحقيقي بعد الضريبة ارتفع بحدة خلال هذه الفترة. وحقيقة أن معدل المدخرات الشخصية قد هبط تشير الى أن الاجراءات التي تستهدف السعر قد لا تكون كافية بحد ذاتها لدفع الادخار القومي.

خطة كلينتون

حين تولى الرئيس بيل كلينتون السلطة وعد بأن يركز بشدة على الاقتصاد وقدم خطة اقتصادية كبرى صادق عليها الكونجرس بوصفها قانون الموازنة للعام ١٩٩٣. وهدف ذلك الإجراء الى خفض العجز في الموازنة الفدرالية عن طريق منهج يستهدف الدخل، يفرض ضرائب أعلى ويخفض انفاق الحكومة. السمات الرئيسية لخطة كلينتون كما أُقرت هي كالتالي:

البلد	معدل الادخار الخاص، ١٩٦٠ - ١٩٨٩ (الادخار الخاص الصافي كنسبة ٪ من أ ن م)
اليابان	٢٠.٧
المانيا (الغربية)	١٤ر-
فرنسا	١٣.٦
كندا	٩.٩
بريطانيا	٧.٤
الولايات المتحدة	٧.٢

الجدول ٣٣ - ٧. مدخرات الولايات المتحدة في آخر قائمة الدول الصناعية الأخرى.

تبين القائمة الادخار الخاص الصافي (الذي يساوي صافي مدخرات الأسر وقطاعات الأعمال في الوطن والخارج) مقسوماً على أ ن م (المصدر: منظمة التعاون والتطوير الاقتصادي، «الحسابات القومية، ١٩٦٠ - ١٩٨٩»، باريس، ١٩٩١؛ وزارة التجارة الامريكية.)

- **زيادة الضرائب**. يشتمل الإجراء على زيادات في الضرائب، تقع بشكل رئيسي على أصحاب المداخيل العالية. وتتضمن زيادة على الضريبة الحدّية الأعلى لتصل الى ٣٩.٦، وزيادة ضريبة الضمان الاجتماعي على أصحاب أعلى الاجور، وزيادة طفيفة على ضريبة المحروقات. وهزم اقتراح لجباية «ضريبة خضراء» على الطاقة من قبل الشيوخ الممثلين للولاية المنتجة للطاقة.
- **خفض الانفاق**. واصلت خطة الرئيس كلينتون إزالة آثار الحرب الباردة باجراء اقتطاعات أخرى في الانفاق، لكن قرار تحديد البرامج التي سيتم الاقتطاع منها ترك للمستقبل.
- **خدمة الدين**. مع ازدياد الدين، نشأت حلقة مفرغة من الدين، وخدمة الدين، وعجز أكبر في الموازنة، والمزيد من الدين. لكن برامج خفض الدين أوجدت حلقة مستقيمة. وبسبب خفض العجز، فإن من المتوقع أن تنخفض دفعات الفائدة السنوية بمقدار ٢١ بليون دولار بحلول العام ١٩٩٨.
- **خفض العجز**. التأثير الجوهري لجميع هذه الخطوات هو العمل على خفض العجز في الموازنة بمقدار ١٤٤ بليون دولار بحلول العام ١٩٩٨، مع الأخذ بعين الاعتبار أن تجري عملية زيادة الضرائب واقتطاع النفقات وفق مقاييس متساوية. ويمثل ذلك خفضاً مقداره ١.٨ بالمئة في أ ن م عام ١٩٩٨.

كانت خطة كلينتون خطوة مهمة على طريق استعادة التوازن المالي في الولايات المتحدة. لكن الطريق ما زال مليئاً بالأخطار والعراقيل الخفية. حتى لو سارت الأمور كلها وفق الخطة المتبعة، فسوف تظهر الموازنة الفدرالية عجزاً مقداره ٢ ١/٢ بالمئة من أ ن م في عام ١٩٩٨. واذا ما أصاب الركود الاقتصاد فإن ذلك سيجعل العجز والدين اسوأ حالاً، وسيزيد من عبء خدمة الدين. علاوة على ذلك، تشير التوقعات الى أن أسعار الفائدة ستبقى منخفضة مقارنة بالمعايير التاريخية. أخيراً، عدم الوضوح الذي يلف توسيع واصلاح نظام الرعاية الصحية يهدد بإعادة العجز الى مساره السابق في الارتفاع.

الاستثمار خارج قطاع الأعمال

مالذي يتضمنه التكوين الراسمالي للامة ؟ الجدول ٣٣ – ٨ يبين المكونات الرئيسية. مناقشة ضرورة زيادة الاستثمار غالباً ما تركز على تلك الشريحة الضيقة من رأس مال الأمة التي تشمل منشآت ومعدات قطاعات الأعمال. الكثير من علماء الاقتصاد يهتمون بشكل أساسي بمعدات قطاعات الأعمال لأن التقدم التكنولوجي (مثل المنتجات التي ظهرت بفضل الثورة الالكترونية مثل أجهزة الحاسوب وبرمجياتها وأجهزة الاتصالات) تجسد في المعدات الجديدة، وبالتالي، فإن زيادة الاستثمار في هذا المجال سيدعم التغيير السريع في الانتاجية، لكن للثروة القومية مفهوم أوسع بكثير، وعلينا ألا نحصر اهتمامنا باستثمارات قطاعات الأعمال.



ثروة الأمة: *يجب ألا تفوتنا حقيقة أن الكثير من ثروة الأمة موجود خارج قطاع الشركات. فثروة الأمة تتضمن رأس المال البشري من تعليم ومهارات تتمتع بها الأيدي العاملة لديها، ورأس المال الصحي الذي يتيح المجال لوجود عمال منتجين، والمعارف التكنولوجية التي طورت في المختبرات وفي ساحات المصانع، والرساميل المعلوماتية المكدسة في المكتبات، علاوة على الارض، والموجود تحت الارض، والمصادر البيئية. وقد تتضمن قائمة شاملة لثروة الأمة الأشياء التالية:*

مجموع ثروة الأمة

الرساميل التي يمكن انتاجها:
الأعمال الخاصة
المنشآت السكنية
الحكومة
الرساميل البشرية:
التعليم
التدريب والمهارات
الصحة
الرساميل التكنولوجية:
الادارة
القاعدة العلمية والهندسية
الكليات، والجامعات، والمكتبات
موارد الأرض:
المخزون في باطن الارض
الموارد البيئية

حين نأخذ بعين الاعتبار عمق مفهوم رأس المال، يمكننا فهم السبب في أن دولاً مثل المانيا واليابان، والتي دمرت معظم رساميلها المنظورة خلال الحرب العالمية الثانية، تمكنت من التعافي بسرعة: فمعظم رساميلها البشرية والتكنولوجية لم تصب نتيجة القصف.

ما الذي يمكن للحكومة فعله لتعزيز تكثيف رأس المال خارج مجال استثمارات قطاعات الأعمال؟ أهم نقطة هي تغيير السياسات المالية والنقدية في اتجاه وضع خليط من السياسين يتشدد في المالية ويتساهل في النقدية، ويحرك تلقائياً الاستثمارات الخاصة في جميع المجالات لأن ذلك يخفض سعر الفائدة الحقيقيو ويجعل تدفقات الدخل المستقبلية جذابة أكثر. وسواء كانت الاستثمارات في المعدات، او التكنولوجيا الطبية، او التعليم الجامعي، أو زراعة الأحراج، فإذا كانت أسعار الفائدة

	القيمة (بلايين $)	بالمئة من المجموع
الاعمال الخاصة:		
معدات	١.٧٢٦	١٧.٢
منشآت	١.٨٤١	١٨.٣
قطاع الاسكان		
منشآت	٣.١٦١	٣١.٤
سلع استهلاكية متينة	١.٣٢٠	١٣.١
الحكومة:		
عسكرية	٢٨٧	٢.٩
غير عسكرية	١.٧٢٠	١٧.١
المجموع	١٠.٠٥٥	١٠٠.–

الجدول ٣٣ – ٨. التكوين الراسمالي في الولايات المتحدة، ١٩٩٣

جزء من صافي ما لدى الدولة من منشآت ومعدات موجود لدى قطاعات الأعمال. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية.)

منخفضة، فإن ذلك سيحث على المزيد من الاستثمار.

المسؤولية الرئيسية في بعض مجالات الاستثمار، مثل التعليم والصحة، تقع على عاتق الحكومة. معظم مراحل التعليم التي تسبق التعليم الجامعي، في الولايات المتحدة، تمولها وتديرها الولايات والحكومات المحلية. تحسين الرأسمال البشري يتحقق، بشكل أساسي، عن طريق تحسين كفاءة المدارس العامة بدلاً من مجرد زيادة مخصصاتها المالية. التعليم الجامعي قضية مهمة. وتشير الدراسات الى أن للاستثمار في الرأسمال البشري المتعلق بدخول الجامعات مردوداً يصل الى حوالي ١٠ بالمئة سنوياً. تشجيع الاستثمار الخاص او استخدام المال العام لزيادة حجم الدراسة الجامعية هي طريقة غير مباشرة لتحسين الانتاجية وزيادة النمو الاقتصادي، كما أنها تفيد الافراد بشكل مباشر.

جادل بعض علماء الاقتصاد، بأن للحكومة دور خاص تلعبه في مجالات اقتصادية أخرى أيضاً، من أبرزها الانفاق على البنية التحتية العامة. خلال السنوات العشر الماضية دار جدل حاد حول ما اذا كانت انتاجية الولايات المتحدة تتحسن بالمزيد من الانفاق على القطاعات التقليدية مثل الطرق، والجسور، والمطارات، وغير ذلك من قطاعات البنية العامة، وعلى مجالات أخرى جديدة مثل «قنوات المعلومات». ويبدو أن النتيجة التي خلص اليها هذا الجدل انه في ظل بعض الظروف، فإن لانفاق المزيد على البنية التحتية تأثير قوي على الانتاجية.

زيادة الانفاق للتعجيل بالتنمية يجب أن تكون سياسة ذات قاعدة عريضة، لا تلامس استثمارات قطاعات الاعمال وحسب، بل أيضاً، الثروة البشرية والتكنولوجية والأشكال الأخرى من الثروات الملموسة وغير الملموسة.

روح المجازفة

بهذا نصل الى المحدد الرئيسي الثاني لأداء البلد الاقتصادي على المدى الطويل، أي، مدى التقدم التكنولوجي، المؤشر الدقيق للتغيير التكنولوجي هو **عامل الانتاجية الكلي (total productivity factor)**، الذي يقيس مجموع المخرجات لكل وحدة من المدخلات. التقدم التكنولوجي من الأمور المكملة لتكثيف رأس المال وقد يكون أكثر أهمية منه. فلو أخذنا عمال العام ١٨٩٥ وضاعفنا مرتين او ثلاث مرات رأسمالهم من الخيول، والطرق التي ترتادها الأبقار، والمعداد البدائي الذي كان يستخدمه الاطفال لتعلم الحساب، لما اقتربوا حتى من مستوى عمال اليوم الذين يستخدمون الجرارات الضخمة، والشوارع الحديثة، وأجهزة الحاسوب المتطورة.

رعاية التقدم التكنولوجي

في حين أن من السهل رؤية كيف يعزز التقدم التكنولوجي نمو الانتاجية ومستويات المعيشة، فليس في وسع الحكومة أن تأمر الناس بالتفكير لفترات أطول او بطريقة أكثر ذكاء. الدول الاشتراكية ذات التخطيط المركزي تستخدم «العصي» لتنشيط العلم، والتكنولوجيا، والابتكار. لكن جهودها فشلت لأنها لم تكن تمتلك لا المؤسسات ولا «الجزرات» التي تشجع الابتكار وادخال تقنيات جديدة. المفارقة، بشكل عام، هي أن الدول الأفضل أداء هي التي بذلت أقل مجهود. فقد أثبتت الأسواق الحرة في مجالات العمل، والرساميل، والمنتجات، والافكار أنها الارض الأخصب للتغيير التكنولوجي.

ضمن اطار الاسواق الحرة، يمكن للحكومات رعاية التغيير التكنولوجي السريع سواء عن طريق تشجيع الافكار الجديدة او ضمان استخدام التكنولوجيات بشكل فعال. ويمكن للسياسات أن تركز على جانبي العرض والطلب.

تشجيع الطلب على التكنولوجيات الأفضل. العالم يعج بالتكنولوجيات المتفوقة التي لم يتم تبنيها؛ وإلا، كيف يمكننا تفسير الفروقات التكنولوجية الواسعة المبينة في الجدول ٣٣ - ٥؟ لذلك، وقبل التفكير في طريقة تقديم تكنولوجيات جديدة، على الحكومات أن تساعد في دفع الشركات والصناعات الى أقصى حدود التكنولوجيا، وتلك هي أفضل تكنولوجيا عملية تطبق في أي مكان.

الدرس الأساسي هنا هو أن «الحاجة أم الاختراع». بكلمة أخرى، المنافسة الشديدة ما بين الشركات والصناعات هي أفضل طريقة لضمان الابتكار. وكما يبذل المتسابقون كل ما في وسعهم في محاولتهم التغلب على منافسيهم، كذلك الشركات المدفوعة بالرغبة في تحسين منتجاتها وطرق تصنيعها للفوز بالمال والشهرة، في حين يفلس المتخلفون.

المنافسه الشديدة تشمل المتنافسين المحليين والأجانب. المنافسة المحلية بالنسبة الى الدول التي وصلت أقصى حدود التكنولوجيا، ضرورية لتشجيع الابتكار. حركة خفض القيود التنظيمية التي اتبعت خلال العقدين الماضيين جلبت التنافس الى قطاعات النقل الجوي، والطاقة، والاتصالات، والتمويل، وكان التأثير الايجابي على الابتكار هائلاً. بالنسبة الى الدول الصغيرة او المتخلفة في مجال التكنولوجيا، فإن التنافس على استيراد التكنولوجيا مهم للغاية للحصول على افضل تكنولوجيا متقدمة لضمان المنافسة بالمنتجات في السوق.

تشجيع عرض التكنولوجيات الجديدة. يتطلب النمو السريع توسيع الحدود التكنولوجية عن طريق زيادة ما هو

معروض من اختراعات وضمان وجود طلب ملائم على التكنولوجيات المتقدمة الموجودة. ثمة طرق ثلاث يمكن للحكومات من خلالها تشجيع عرض التكنولوجيات الجديدة.

أولاً، يمكن للحكومات ضمان دعم العلوم الأساسية، والهندسة، والتكنولوجيا بشكل مناسب. وكانت الولايات المتحدة الدولة، خلال نصف القرن الماضي، الأولى في هذا المجال، التي جمعت ما بين دعم الشركات للقيام بالبحوث التطبيقية والبحوث الجامعية من أعلى مستوى، التي مولتها الحكومة بسخاء. وكان ابرزها التحسينات المذهلة التي ادخلت على تكنولوجيا العلوم الطبية والحياتية على شكل أدوية ومعدات افادت المستهلكين مباشرة في حياتهم اليومية. اليوم تتعرض الجهود التجارية الامريكية في البحث والتطوير لتحدٍ متزايد من المبادرات اليابانية والاوروبية. دور الحكومة في دعم البحوث التي غرضها الربح يتم بموجب نظام براءات قوي، وانظمة واضحة وغير مرهقة، وحوافز مالية، اضافة الى الائتمانات الضريبية الحالية الخاصة بالبحث والتطوير.

ثانياً، يمكن للحكومات العمل على تقدم التكنولوجيا محلياً من خلال تشجيع استثمارات الشركات الاجنبية. فمع قيام الدول الاجنبية بمضاهاة الحدود التكنولوجية الامريكية وتجاوزها، فإن في وسعها المساهمة في إثراء المعارف الامريكية باقامة اعمال لها في الولايات المتحدة. العقد الماضي جلب عدداً من صانعي السيارات اليابانية الى الولايات المتحدة، وادخلت المصانع التي يمتلكها يابانيون تكنولوجيات وممارسات ادارية جديدة افادت حملة الاسهم اليابانيين والانتاجية الامريكية.

ثالثاً، يمكن للحكومات تشجيع التكنولوجيات الجديدة باتباع سياسات اقتصادية حصيفة. تشتمل على فرض ضرائب منخفضة وثابتة على الدخل من رأس المال وتخفيض تكلفة رأس المال على الشركات. وقضية تكلفة راس المال تعيدنا الى بداية هذا الفصل. وقد شاع القول أن الشركات الامريكية قصيرة النظر في حين أن الشركات اليابانية طويلة النظر. ويعود جزء على الأقل من أسباب هذا الفارق الى سعر الفائدة الحقيقي: فارتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الولايات المتحدة «يجبر» الشركات الامريكية العقلانية الى السعي للحصول على مقابل سريع عن استثماراتها، في حين أن انخفاض أسعار الفائدة الحقيقية في اليابان «يتيح» للشركات اليابانية القيام باستثمارات طويلة المدى. لذلك، فإن تغييراً في السياسة الاقتصادية يخفض أسعار الفائدة الحقيقية قد يغيّر «النظارة الاقتصادية» التي تنظر الشركات من خلالها عند التفكير في سياساتها التكنولوجية. فاذا كانت أسعار الفائدة أدنى، فإن الشركات قد تنظر الى المدى الطويل، والمشاريع ذات المجازفة الأعلى مثل التجديد والابتكار بتقبل أكثر، وزيادة الاستثمار في مجالات المعرفة قد يقود الى تحسينات أسرع في التكنولوجيا والانتاجية.

خاتمة

على إثر الثورة الكينزية اعتقد الرأسماليون الديمقراطيون أن في وسعهم، من خلالها، أن يزدهروا وينموا بسرعة، ويلطفوا، في الوقت نفسه، من الأشكال المتطرفة من البطالة والتضخم، والفقر والغنى، والامتياز والحرمان. لقد تم تحقيق الكثير من هذه الاهداف حين عرفت اقتصاديات السوق فترة من التوسع في المخرجات ونمو العمالة لم تشهده من قبل. الماركسيون عابوا على الرأسمالية، طيلة ذلك الوقت، بأن قدرها المحتوم هو أن تتحطم تحت وطأة ركود اقتصادي عنيف مفاجيء، وخشي علماء التنبؤ من أن اقتصاديات السوق سوف تختنق بدخانها ونفاياتها الخاصة، وقلق المنادون بحرية العمل من أن العلاجات التي تدعمها الحكومة هي اسوأ من الامراض ذاتها. لكن المتشائمين تغاضوا على روح المبادرة التي اطلقتها السوق الحرة وأدت الى حدوث تيار لا ينقطع من التحسينات التكنولوجية.

ثمة كلمة أخيرة قالها جون ماينرد كينز، تنطبق على الوضع اليوم كما كانت تنطبق في زمن مضى، تعطينا خلاصة مناسبة لدراستنا للاقتصاد الكلي.

> اذا كانت المبادرة قائمة على قدم وساق، فان الثروات تتراكم مهما صغر التوفير، اما اذا كانت المبادرة نائمة، فان الثروة تتآكل مهما بلغ التوفير.

ملخص

أ - ادارة الدورة الاقتصادية

١ - تواجه الدول اثنين من الاعتبارات عند وضع سياساتها المالية والنقدية: المستوى الملائم من الطلب الاجمالي وأفضل خليط من السياستين المالية والنقدية. ويساعد خلط السياستين المالية والنقدية على تحديد تركيبة أ ن م. ويمكن لاستراتيجية استثمار عال أن تتطلب فائضاً في الموازنة اضافة الى سياسة توسع نقدي. من الناحية العملية تطور الخليط، في الولايات المتحدة، في اتجاه سياسة مالية متراخية وسياسة نقدية متشددة - وهذه وصفة أكيدة لنسبة منخفضة من الاستثمار من أ ن م ومن اجل نمو بطيء في المخرجات المكنة.

٢ - اصبحت السياسة المالية قليلة الفائدة كأداة لسياسة

تحقيق الاستقرار. وبالتالي، باتت الولايات المتحدة اليوم تعتمد بشكل كامل تقريباً على السياسة النقدية. النماذج الخاصة بالاقتصاد القياسي التي تستخدم الاساليب الاحصائية لتقرير تأثير تغييرات السياسة النقدية على الاقتصاد الكلي، وجدت، بشكل عام، أن للتغييرات في العرض النقدي تأثيرها الأولي على المخرجات على المدى القصير، مع حصة تكبر أكثر فأكثر من التأثير على أ ن م الإسمي تدخل على عطالة الأسعار والأجور مع مرور الوقت.

٣ – هل يجب على الحكومات اتباع قواعد ثابتة أم سياسة تقديرية ؟ الجواب يتعلق بالاقتصاد الايجابي والقيم السياسية. المحافظون غالباً ما يؤيدون القواعد الثابتة، في حين يدافع الليبراليون عن الضبط الفاعل الدقيق للسياسة المالية لتحقيق الأهداف الاقتصادية. الأمر الأكثر أهمية في هذا الصدد، هو مسألة ما اذا كانت السياسات الفاعلة او التقديرية تحقق استقرار الاقتصاد ام لا. وقد بات علماء الاقتصاد يؤكدون على السياسات التي يمكن الوثوق بها، سواء كان مصدر هذه الثقة القواعد الثابتة ام القيادة الحكيمة.

ب – زيادة النمو على المدى الطويل

٤ – تذكر القول المأثور: «الانتاجية ليست كل شيء، لكنها على المدى الطويل كل شيء تقريباً»، قدرة البلد على تحسين مستويات معيشتها على مر الزمن تعتمد، بشكل كامل تقريباً، على قدرتها على تحسين تكنولوجياتها وراس المال الذي تستخدمه قواها العاملة.

٥ – معدل المدخرات القومية تراجع بحدّة خلال العقد الماضي. وتشير الدراسات الى تنامي العجز المالي للحكومة الفدرالية بوصفه أحد المسؤولين الرئيسيين عن ذلك.

٦ – يعتقد معظم علماء الاقتصاد أن عجزاً فدرالياً منخفضاً في الموازنة هو أفضل طريقة لزيادة معدل المدخرات القومية اليوم. وهذا يتطلب خفض مستوى التوظيف الكامل للاستهلاك وضمان أن تكون المخرجات عند مستوى امكاناتها الكاملة بحيث أن المستوى الأعلى المرغوب فيه من الادخار لا يؤدي الى انفاق ومخرجات أدنى. خطة كلينتون الاقتصادية للعام ١٩٩٣، سارت خطوة في طريق خفض العجز اشتملت على رفع الضرائب وتخفيض النفقات الدفاعية.

٧ – السياسات التي هدفها زيادة الاستثمارات يجب أن تأخذ في حسابها حقيقة أن ثروة الأمة تمتد لما هو أوسع من استثمارات قطاعات الأعمال الى أشكال أخرى من الثروات الملموسة وغير الملموسة، خاصة الرأسمال البشري.

٨ – تشجيع التنمية الاقتصادية يستتبع أيضاً تحسين خطوة نمو الانتاجية الكلية التي تقيس مجموع المخرجات لكل وحدة من جميع المدخلات. دور الحكومة الرئيسي هو ضمان الاسواق الحرة، وتشجيع المنافسة الشديدة، ودعم العلوم والتكنولوجيات الاساسية.

مفاهيم للمراجعة

تحقيق الاستقرار	النمو على المدى الطويل والانتاجية	
– ادارة الطلب	– معدل المدخرات القومية المتراجع: مصادره	– اشكال مختلفة من الثروة
– الخليط المالي – النقدي	السياسات الواجب عكسها	– الوصول الى حدود التقدم التقني مقابل تحريك هذه الحدود نحو الخارج.
– القواعد الثابتة مقابل التقدير		

أسئلة للمناقشة

١ – درج الماركسيون على القول، «الحرب ضرورة من أجل العمالة الكاملة» كيف يمكن لزيادة في الانفاق العسكري المساعدة على الخلاص من كساد اقتصادي؟ هل هناك خطوات مالية او نقدية قد تخدم بالقدر نفسه من الكفاءة في خفض البطالة وزيادة المخرجات.

٢ – إشرح كيف يمكن لتغيير في طريقة خلط السياستين المالية والنقدية أن يقلل من عجز الموازنة، وزيادة الاستثمار المحلي، والحفاظ على المستوى ذاته من أ ن م الحقيقي والتضخم.

٣ – في أي من مراحل الدورة الاقتصادية تعيش البلد اليوم؟ ما هو الخليط الحالي من السياستين المالية والنقدية؟ ما هي سياسات الانفاق والضريبة التي تبدو ملائمة؟ كيف لك أن تغير خليط السياستين (النفقات، والضرائب، والعرض

النقدي) لمحاربة البطالة والتضخم ؟

٤ – تفحص تقديرات الاقتصاد القياسي المبينة في الجدول ٣٣ – ١. قارنها بتنبؤات النظرية الكمية في الأسعار في الفصل ٣١. هل يمكنك ايجاد طريقة توفق بين الاثنين ؟

٥ – ما هي الحجج المختلفة المؤيدة والمعارضة لوضع قاعدة ثابتة لنمو النقود؟ خذ بعين الاعتبار تحديداً عوامل مثل استقرار الاقتصاد الخاص، والقدرة على التنبؤ بالاقتصاد، وثبات منحنى الطلب على النقود، والتوقعات بالنسبة الى السياسة الاقتصادية الكلية. هل يمكن لقاعدة تستهدف أ ن م الاسمي أن تكون أفضل.

٦ – مرشحون للرئاسة اقترحوا السياسات المدرجة ادناه لتعجيل التنمية الاقتصادية لعقد التسعينات. لكل واحد من هذه الاقتراحات، إشرح كمياً تأثيره على نمو المخرجات الممكنة والمخرجات الممكنة للفرد الواحد. واعط إن أمكن تقديرات كمية للزيادة في نمو المخرجات الممكنة وللمخرجات الممكنة للفرد الواحد خلال العقد القادم.

أ – خفض في عجز الموازنة الفدرالية بمقدار ٢ بالمئة من أ ن م، مما يزيد من نسبة الاستثمار الى أ ن م بالقدر نفسه.

ب – زيادة المساعدة الفدرالية لاغراض البحث والتطوير بمقدار ١/٤ بالمئة من أ ن م، مفترضاً ان هذه المساعدة ستزيد البحث والتطوير الخاص بالقدر نفسه وأن للبحث والتطوير معدل مردود اجتماعي أكبر بمقدار ٤ مرات من الاستثمار الخاص.

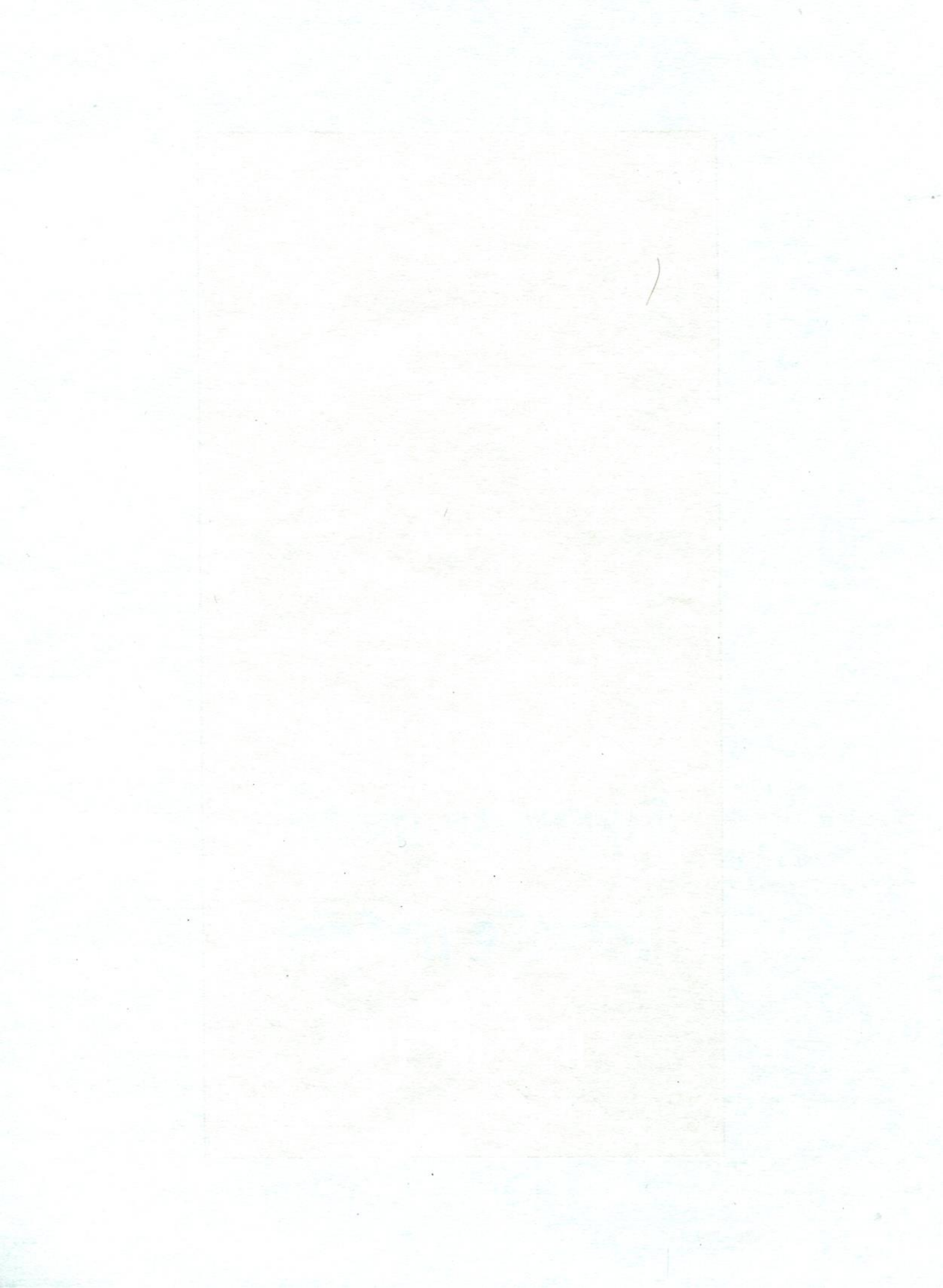
جـ – خفض النفقات الدفاعية بنسبة ١ بالمئة من أ ن م مع مضاعف مقداره ٢.

د – زيادة معدل مشاركة القوى العاملة من الاناث بحيث يزيد مجموع القوى العاملة بنسبة ١ بالمئة.

هـ – زيادة الاستثمار في الرأسمال البشري (او التعليم والتدريب العملي) بنسبة ١ بالمئة من أ ن م.

الجزء السابع

التجارة الدولية والاقتصاد العالمي



الفصل ٣٤

التجارة الدولية وأسعار الصرف

منافع التجارة الدولية – هي توظيف أكثر كفاءة لقوى الانتاج العالمية

جون ستيوارت ميل

الاجيال الاولى من الامريكيين قد يكون لديها عذر في اهمالها للاحداث الاقتصادية عبر الحدود. ففي الحقبة الأولى، كانت الولايات المتحدة تنتج تقريباً كل ما تستهلكه، وتستهلك تقريباً كل ما تنتجه. وكانت الدول الاجنبية لا تقدم سوى البهارات النادرة، ورحلات الترفيه، والموز. لكن، بشكل عام، لم يكن للأسواق الاجنبية أهمية بالنسبة للشركات والمستهلكين الامريكيين.

فكيف تغير العالم منذ ذلك الحين ؟ التجارة الدولية نمت اضعافاً مضاعفة، واصبحت الدول ترتبط ببعضها البعض بدفق لا ينقطع من السلع والخدمات. ولم تكن الولايات المتحدة مستثناة. فنحن نشحن اكداساً هائلة من السلع مثل الغذاء، والطائرات، والحاسوبات، ومعدات الانشاءات الى دول أخرى؛ ونستورد بالمقابل ما قيمته مئات البلايين من النفط، والمسجلات، والسيارات، وفاكهة الكيوي، وغيرها من السلع والخدمات. الحقيقة أن الصادرات كانت، في السنوات الأخيرة، أحد أكثر القطاعات نمواً في الاقتصاد الامريكي.

فما هي القوى الاقتصادية التي تكمن خلف فوران التجارة الدولية هذا؟ الأمر ببساطة، هو أن التجارة تشجع التخصص، والتخصص يزيد الانتاجية. على المدى الطويل، أدى ازدياد التجارة وارتفاع الانتاجية الى رفع مستوى معيشة الجميع. وأدركت الدول، تدريجياً، أن التجارة الدولية هي إحدى أضمن الطرق للازدهار الاقتصادي.

مع ذلك، فإن التجارة ليست كلها بركات خالصة. فمع نمو التجارة، أخذت المستوردات تحل محل المنتجات المحلية، وبدأ العاملون يفقدون وظائفهم، كما حدث مع الملايين من العاملين في الصناعة، مثل صناعة الصلب، والسيارات، والملابس. حوّل عقد من العجز التجاري الضخم الولايات المتحدة – التي كانت في السابق أكبر مقرض في العالم – إلى أكبر مدين في العالم. هذه التغييرات اعطت حقلا التجارة والتمويل الدوليان أهمية خاصة اليوم. يبحث هذا الفصل سبب متاجرة الدول بالسلع والخدمات، وكيف يقاس تدفق التجارة بين الدول.

التجارة الدولية مقابل المحلية

كيف تختلف تحليلات التجارة الدولية عن تحليلات الاسواق المحلية ؟ ثمة فروقات ثلاث:

١ – **توسيع فرص المتاجرة**. الميزة الرئيسية للتجارة الدولية هي توسيع أفق التجارة. فلو أُجبر الناس على استهلاك ما ينتجونه في وطنهم فقط، فسوف يكون العالم أكثر فقراً من الناحية المادية والروحية. فلن يتمكن الكنديون من الحصول على النبيذ، ولن يحصل الامريكيون على القهوة، وقد لا تحصل أقطار العالم الأخرى على الكوكا كولا وافلام هوليود.

٢ – **الدول ذات السيادة**. المتاجرة عبر الحدود تشمل اناساً وشركات تعيش في دول مختلفة. كل دولة كيان ذو سيادة ينظم تدفق الناس والسلع والأصول المالية عبر الحدود. هذا الاختلاف مع التجارة المحلية، حيث لا توجد سوى عملة واحدة، وتتدفق التجارة والنقود بحرية داخل الحدود،

ويمكن للعمال الانتقال بحرية لملاحقة الوظائف. في بعض الاحيان، تقام الحواجز السياسية امام التجارة حين تفرض جماعات لحقها الضرر من التجارة الاجنبية التعرفات الجمركية ونظام الحصص (الكوتات). ويطلق على هذه الممارسة اسم الحماية، وسوف نقوم بتحليلها في الفصل القادم.

٣ - **أسعار صرف العملة.** لمعظم الدول عملة خاصة بها. قد أرغب أنا في دفع ثمن سيارة يابانية بالدولار، في حين تريد شركة نيسان أن أدفع بالين الياباني. على النظام المالي الدولي أن يضمن التدفق السلس للدولارات والينات والعملات الأخرى، وبخلاف ذلك قد نجازف بانهيار التجارة.

أ الأسس الاقتصادية للتجارة الدولية

اتجاهات التجارة الخارجية

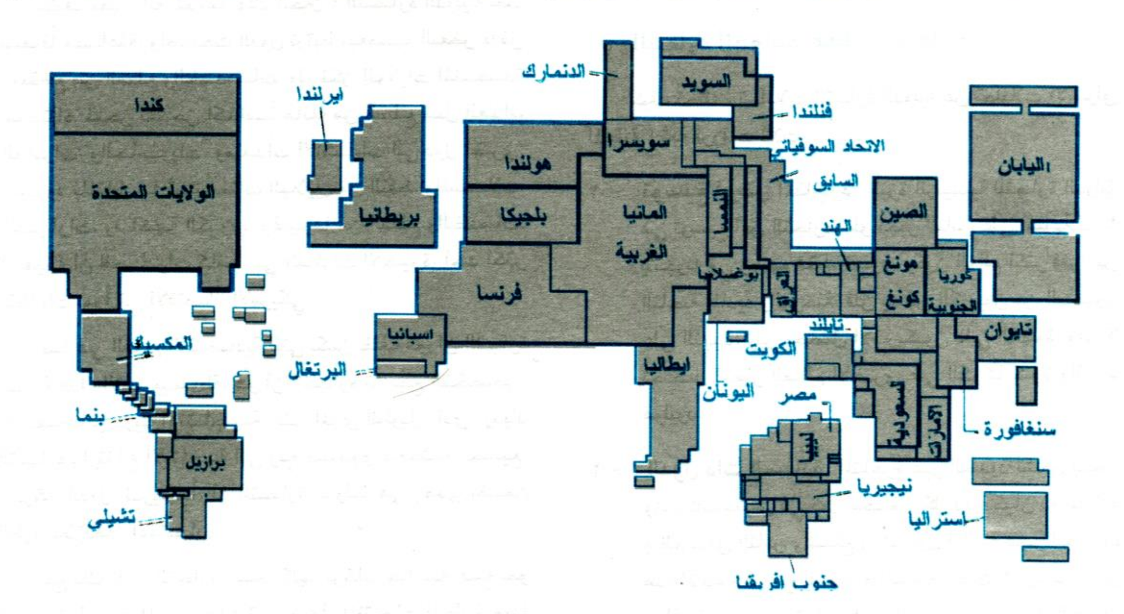
نبدأ بدراسة انماط التجارة الخارجية. يمثل الشكل ٣٤ - ١ خارطة التجارة، التي تبين كيف سيبدو العالم لو تناسب الحجم الجغرافي لكل دولة مع حصتها من التجارة العالمية. لاحظ مدى اتساع الولايات المتحدة، ودول اوروبا الغربية، واليابان. في حين تبدو هونغ كونغ الصغيرة أكبر من الهند.

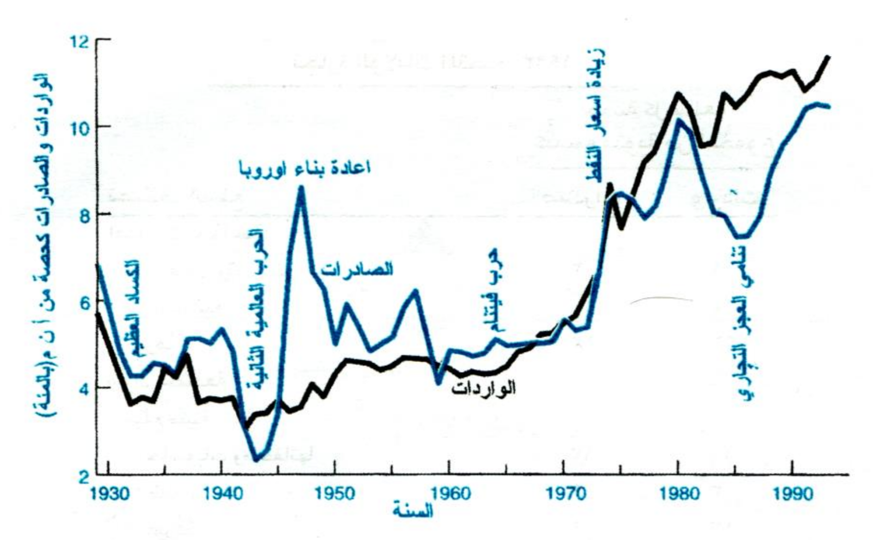
الاقتصاد الذي يشارك بحجم مهم في التجارة الدولية يطلق عليه اسم **الاقتصاد المفتوح** (**open economy**). ثمة مقياس مفيد للانفتاح هو نسبة صادرات الدولة او وارداتها مقارنة بالناتج المحلي الاجمالي. يكشف الشكل ٣٤ - ٢ أن لدى الولايات المتحدة اكتفاء ذاتي نسبي في مجال الاقتصاد. دول كثيرة، خاصة في اوروبا الغربية وشرق أسيا هي دول منفتحة جداً من الناحية الاقتصادية وتستورد وتصدر أكثر من ٥٠ بالمئة من ناتجها المحلي الاجمالي.

درجة الانفتاح في بعض الصناعات الامريكية أعلى من البعض الآخر، مثل الصلب، والنسيج، والكترونيات المستهلك، والسيارات، وأهم مما هي بالنسبة للاقتصاد الامريكي ككل. يبين الجدول ٣٤ - ١ تركيبة سلع تجارة الولايات المتحدة الخارجية

الشكل ٣٤ - ١. دول العالم درّجت وفق حجم تجارتها الدولية

في هذه الخارطة رسمت مساحة كل دولة لتناسب حصتها من مجموع التجارة العالمية في العام ١٩٩١. قارن حجم الدول الصناعية المتقدمة مع مساحات الدول الافريقية والاسيوية. [عدلت عن «الحالة الجديدة لاطلس العالم» لمايكل كيدروم وروناند سيغال (سيمون أند شيستر، نيويورك، ١٩٩١).]





الشكل ٣٤ - ٢. زيادة انفتاح الولايات المتحدة

مثل جميع اقتصاديات السوق الكبرى، فتحت الولايات المتحدة حدودها باطراد للتجارة الخارجية خلال نصف القرن الماضي، وأصبحت أكثر تعرضاً لرياح المنافسة. أعظم نمو في القيمة النقدية للواردات جاءت مع ارتفاع أسّعار النفط وارتفاع سعر الصرف الخارجي للدولار. في أواخر الثمانينات زادت الواردات كثيراً عن الصادرات، متسببة في جعل الولايات المتحدة أكبر دولة مدينة في العالم. (المصدر: وزارة التجارة الامريكية.)

للعام ١٩٩٣. وتكشف هذه البيانات، أنه على الرغم من كون الولايات المتحدة دولة صناعية متقدمة، فإنها تصدر كمية كبيرة من السلع الاساسية (مثل الاغذية) وتستورد كميات كبيرة من السلع المصنعة المتطورة التي تكثف رأس المال (مثل السيارات ومعدات الاتصالات). اضف الى ذلك، نجد قدراً كبيراً من التجارة بسلعة واحدة في الاتجاهين، أي أنه ضمن صناعة واحدة (مثل الحاسوب) نجد أن الولايات المتحدة تستورد وتصدر هذه السلعة في آن واحد.

اسباب التجارة الدولية في السلع والخدمات

ما هي العوامل الاقتصادية الكامنة خلف أنماط التجارة الدولية؟ تجد الدول أن من المفيد لها المشاركة في التجارة الدولية لعدة أسباب: بسبب تنوع ظروف الانتاج، وبسبب تخفيض تكاليف الانتاج، وبسبب اختلاف الاذواق بين الدول.

تنوع ظروف الانتاج

قد تحدث المتاجرة بسبب تنوع امكانات الانتاج بين الدول. جزئياً، تعكس هذه الاختلافات ما وهب لتلك الدول من موارد طبيعية. فقد تنعم الطبيعة على احدى الدول بفيض من النفط، في حين يكون لدى دولة أخرى مساحات واسعة من الاراضي الخصبة. او قد تولد دولة جبلية كميات ضخمة من الطاقة الكهرومائية تبيعها للدول المجاورة، وقد تصبح دولة لديها موانيء عميقة المياه مركزاً لشحن البضائع.

انخفاض التكاليف

السبب الثاني لنشوء التجارة بين الدول هو أن الكثير من العمليات التصنيعية تخضع لمبدأ وفورات الحجم؛ أي أن معدل تكلفتها ينخفض كلما توسع حجم الانتاج. وبالتالي، حين تكون دولة ما بين طليعة المنتجين لسلعة ما، فإن في وسعها انتاجها بكميات ضخمة وتكلفة أقل. وتعطيها وفورات الحجم ميزة مهمة من ناحية التقنية والتكاليف على الدول الأخرى، التي ستجد أن من الارخص لها شراء هذه المواد من الصانع الرئيسي بدلاً من تصنيعها محلياً.

خذ الكترونيات المستهلك كمثال. لا شك أن في وسع شركة مثل جنرال اليكتريك او «أي. بي. ام» أن تصنع مسجلات الفيديو في الولايات المتحدة لو ارادت. لكن ليس في وسعها صنع جهاز رخيص قادر على منافسة الشركات اليابانية المصنّعة مثل سوني، التي تتمتع بمزايا حجم الانتاج الضخم والخبرة الواسعة في مجال الكترونيات المستهلك. لهذا، تستورد الولايات المتحدة معظم ما تستخدمه من مسجلات الفيديو.

يختلف الأمر عند الحديث عن الطائرات المدنية، حيث تسيطر

تجارة الولايات المتحدة، ١٩٩٣

تصنيف السلع	صادرات	واردات
	حصة كل سلعة كنسبة مئوية من المجموع	
امدادات صناعية:		
نفط، فحم، وقود آخر	٣	١١
مواد غذائية	١٠	٥
غيرها	٢٣	١٦
مواد مصنعة		
سلع متينة		
حاسوبات وملحقاتها	١٣	١١
طائرات	٩	٣
غيرها	١٩	١٢
آليات	١١	١٨
سلع استهلاكية	١٢	٢٤
المجموع	١٠٠	١٠٠

الجدول ٣٤ - ١. تصدر الولايات المتحدة كميات مذهلة من السلع الاولية وتستورد الكثير من المواد المصنعة.
تبين تركيبة اجمالي السلع التي صدرتها الولايات المتحدة واستوردتها في السنوات الاخيرة العديد من المفاجآت. فالولايات المتحدة تصدر كمية كبيرة من السلع الاولية. خاصة الغذاء والفحم، والسبب الرئيس لذلك هو اتساع قاعدة الموارد الطبيعية لديها. في الوقت نفسه، تستورد الولايات المتحدة العديد من السلع المصنعة، مثل السيارات وآلات التصوير، رغم كثافة الرساميل الموظفة في الصناعة. (المصدر: مكتب الاحصاءات الامريكي.)

الولايات المتحدة على السوق العالمي. فشركة بوينغ، وهي المصدر الأول للطائرات في الولايات المتحدة تتمتع بميزتين. أولاً، لديها سجل طويل حافل في مجال بناء طائرات الركاب النفاثة المتينة والآمنة. وهي ميزة ليس من السهل على شركة منافسة أن تضاهيها. لأن الطائرات الحديثة شديدة التعقيد وتحتاج الى تكنولوجيا رفيعة المستوى لبنائها، وتتطلب معرفة بناء طائرات قوية وأمينة بسعر يمكن تحمله زمناً طويلاً وخبرة [١].

علاوة على ذلك، فإن زيادة العوائد الى الحجم تعطي شركة بوينغ ميزة مالية أيضاً. وبوصفها أكبر شركة لصنع الطائرات في العالم، يمكنها توزيع تكاليف تصميم، وتطوير، واختبار الطائرات الجديدة على حجم مبيعاتها الكبير. وهذا يعني أن في وسعها بيع طائرات بأسعار أرخص من الشركات المنافسة التي تبيع عدداً أقل من الطائرات. ولا غرابة ألا يكون لشركة بوينغ سوى منافس واحد هو شركة «ايرباص»، التي تحظى بدعم قوي من عدة دول أوروبية.

يساعد مثال خفض التكاليف على تفسير ظاهرة مهمة حول كثافة المتاجرة بالصناعة البينيّة المبينة في الجدول ٣٤ - ١. فما هو السبب في أن الولايات المتحدة تصدر الحاسوبات وملحقاتها وتستوردها في الوقت نفسه؟ السبب هو أن الولايات المتحدة استغلت وفورات الحجم في مجال وحدات المعالجة الدقيقة في الحاسوب وهي متخصصة فيها في حين تتمتع اليابان بميزة صنع رقائق الذاكرة، وشاشات الفيديو لحاسوبات الملاحظات، وتميل الى التخصص وتصدير ذلك الجزء من هذه الصناعة. ونجد انماطاً مماثلة من التخصص في الصناعات البينيّة في مجال السيارات، والصلب، والمنسوجات، والعديد من منتجات الصناعات التحويلية.

اختلاف الاذواق

سبب ثالث للاتجار يكمن في اختلاف الاذواق. فحتى لو كانت ظروف الانتاج متشابهة في جميع المجالات، فقد تتاجر الدول

(١) اعتبارات السلامة تضيف ميزة أخرى لمنتجي الطائرات العريقين. فمن هو الذي يرغب في التحليق بطائرة فوق المحيط، هي اول طائرة تصنعها شركة جديدة للطائرات، ومن هي شركة الطيران التي ستشتري طائرة نفاثة من مصنع روسي حتى وان كان سعرها أقل من نصف سعر طائرة البوينغ؟

مع بعضها البعض اذا كان ذوقها للسلع مختلفاً.

مثال ذلك، افرض أن النرويج والسويد تنتج السمك من البحر واللحوم من الارض وبكميات متماثلة، لكن السويديين يحبون اللحوم في حين يتحيز النرويجيون للاسماك. عندها يمكن اجراء عملية متاجرة نافعة للطرفين، بأن تصدر اللحوم الى السويد والاسماك الى النرويج. وسوف تستفيد البلدان من هذه التجارة؛ مما يرضي رغبات كلا الشعبين.

في الجزء التالي، سنحلل الاسباب المختلفة للتجارة في نظرية الميزة النسبية.

ب تحديد أسعار الصرف الاجنبي

أسعار الصرف الاجنبي

التجارة المحلية مألوفة للجميع. فحين اشترى برتقال فلوريدا او قمصان كاليفورنيا، فإني أدفع عادة ثمنها بالدولار. ولحسن الحظ، فإن منتجي البرتقال وصانعي القمصان يريدون أن يدفع لهم بالعملة الامريكية، وبالتالي تتم جميع عمليات المتاجرة بالدولار. التعاملات الاقتصادية داخل البلد الواحد سهلة.

اذا كنت أمتلك متجراً يخزن دراجات بريطانية، فإن التعاملات تصبح أكثر تعقيداً. فصانع الدراجات يريد أن يُدفع له بالعملة البريطانية بدلاً من الدولار الامريكي. لذلك، كي أتمكن من شراء دراجة بريطانية، عليّ أولاً شراء جنيهات أسترلينية واستخدام هذه الجنيهات (£) لتسديد فاتورة الشركة البريطانية. وبالمثل، اذا اراد البريطانيون شراء سلع من الولايات المتحدة، عليهم أن يحصلوا اولاً على دولارات امريكية. الذين يرغبون في شراء عملات اجنبية يمكنهم القيام بذلك عن طريق سوق القطع الاجنبي. في هذا السوق، يتحدد سعر العملة الاجنبية بالنسبة للعملة المحلية، ويطلق على هذا السعر اصطلاح **سعر الصرف الاجنبي** (foreign exchange rate).

مثال ذلك. اذا كان ثمن الجنيه الاسترليني بالدولار الامريكي هو ١.٥ دولار، عندها اذا أراد شخص ما شراء دولار امريكي واحد فإن عليه أن يدفع ١ £ / ١.٥ $ = ٦٧ر٠ £. وهناك سعر صرف اجنبي ما بين الدولار وعملات جميع البلاد. وفي العام ١٩٩٤ كان سعر صرف الدولار هو ٥٩ سنتاً مقابل المارك الالماني، و ١٧ سنتاً مقابل الفرنك الفرنسي، ٧٣ سنتاً مقابل الدولار الكندي، ٩٥ر٠ سنت مقابل الين الياباني. بالنسبة الى الاجانب الراغبين في شراء دولارات كان سعر التبادل لكل دولار هو ١.٦٩ مارك المالني، و ٥.٨٨ فرنك فرنسي، و ١.٣٧ دولار كندي، و ١٠٥ ين ياباني.

عن طريق الصرف الاجنبي، يمكنني شراء دراجة بريطانية. افرض أن سعرها المعلن هو ١٠٠ £، عندها أبحث في الصحف عن سعر الصرف الاجنبي للجنيه، فاذا السعر ١.٥ $ لكل جنيه، أذهب ببساطة الى البنك وأحول ١٥٠ دولاراً الى ١٠٠ جنيه، واستطيع بنقودي البريطانية أن ادفع للمصدّر ثمن الدراجة التي اريدها.

الآن يجب أن تكون قادراً على بيان ما يجب على المستوردين البريطانيين للشاحنات الامريكية فعله اذا ارادوا شراء ما قيمته ٣٦ الف دولار من الصادرات الامريكية. هنا يجب تحويل الجنيهات الى دولارات. وسوف ترى أنه حين يكون سعر الصرف الاجنبي للجنيه ١.٥ دولار، فإن شحنة الشاحنات تكلف ٢٤ الف جنيه استرليني.

لا يحتاج السواح وقطاعات الاعمال لمعرفة شيء أكثر مما تقدم في تعاملات التصدير والاستيراد. لكن اقتصاد أسعار الصرف الاجنبي لا يمكن الاحاطة به الا بعد تحليل القوى الكامنة خلف عرض وطلب العملات وطريقة عمل سوق القطع الاجنبي.

سوق القطع الاجنبي

أسعار الصرف الاجنبية، في معظمها، غير ثابتة على مرّ الايام. وهي مثلها مثل أي سعر آخر تتغير من أسبوع لآخر، وشهر وشهر وفقاً لقوى العرض والطلب. **سوق القطع الاجنبي** (foreign exchange market) هو السوق الذي تتم فيها مبادلة عملات مختلف الدول، وفيه تحدد أسعار الصرف الاجنبي. وتتم مبادلة العملات الاجنبية في جميع البنوك والمؤسسات المتخصصة في هذا النوع من الأعمال. وتقوم أسواق منظمة من كل من نيويورك، وطوكيو، ولندن، وزيوريخ بمبادلة ما قيمته مئات بلايين الدولارات من العملة يومياً.

يمكننا استخدام منحنيات العرض والطلب المألوفة لدينا لبيان كيف تحدد الاسواق أسعار العملات الاجنبية. يبين الشكل ٣٤ – ٣ كلا من منحنى العرض والطلب على الجنيه الاسترليني في الولايات المتحدة [2]. الطلب على الاسترليني يأتي من أناس

(٢) هذا بالطبع مثال مبسط أخذنا بعين الاعتبار فيه التجارة الثنائية ما بين الولايات المتحدة وبريطانيا.

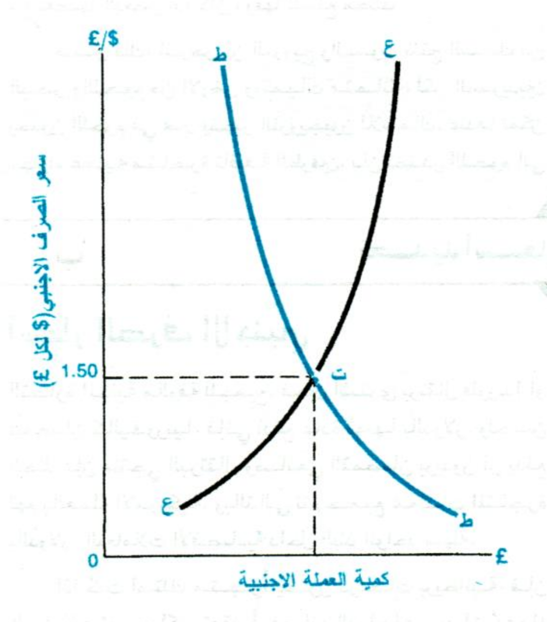
يعيشون في الولايات المتحدة ممن يحتاجون جنيهات لشراء سلع وخدمات بريطانية، او لاستخدامها في إغراض التمويل؛ عرض الجنيهات يأتي من أناس في بريطانيا يريدون شراء سلع، او خدمات، او استثمارات ويدفعون مقابلها جنيهات استرلينية. سعر القطع الاجنبي – الذي هو سعر الصرف الاجنبي – يستقر عند النقطة التي يتوازن فيها العرض مع الطلب.

دعونا بداية نأخذ بعين الاعتبار جانب الطلب. ينشأ الطلب على الجنيه الاسترليني حين يحتاج الامريكيون الى الجنيهات لشراء دراجات او سلع أخرى، او لقضاء اجازة في لندن، او الحصول على خدمة تأمينية، وما الى ذلك. علاوة على ذلك، قد نحتاج القطع الاجنبي اذا اراد الامريكيون شراء ارض في بريطانيا او شراء أسهم في الشركات البريطانية. باختصار، نحن نحتاج للقطع الاجنبي حين نشتري سلعاً، او خدمات، أو أصول اجنبية.

في الشكل ٣٤ – ٣، مُثل الطلب على الجنيهات الاسترلينية بمنحنى ط ط المائل الى أسفل، ويمثل المحور الأفقي سعر الجنيه الاسترليني بالدولار. لاحظ أن السعر بالدولار للسلع البريطانية يهبط مع هبوط سعر الصرف الاجنبي للاسترليني مقارنة بالسلع الامريكية. ويشتري الامريكيون سلعاً بريطانية أكثر. وهذا يبين السبب في انحدار منحنى الطلب الى أسفل. مثال على ذلك، اذا هبط سعر الجنيه الاسترليني من ١.٥ دولار / الجنيه الى ١.٢ دولار / الجنيه، مع بقاء الاشياء الاخرى ثابتة، فقد يرغب الامريكيون في شراء المزيد من الدراجات البريطانية وقضاء المزيد من الوقت في زيارة بريطانيا.

ما الذي يكمن خلف عرض العملة الاجنبية (الممثلة في الشكل ٣٤ – ٣ بمنحنى العرض ع ع للجنيهات الاسترلينية)؟ البريطانيون يعرضون عملتهم حين يستوردون سلعاً وخدمات وأصول. مثال ذلك، حين يشتري طالب بريطاني كتاباً مدرسياً في الاقتصاد او يقوم برحلة الى الولايات المتحدة فانه يقدم الجنيهات الاسترلينية اللازمة للانفاق على ذلك. او حين تشتري الحكومة البريطانية حاسوباً امريكياً فائق القدرات للتنبؤ بالطقس، فإن هذا التعامل يزيد مما هو معروض من عملة استرلينية. باختصار، البريطانيون يعرضون الجنيهات لدفع ثمن مشترياتهم من السلع والخدمات والأصول الاجنبية. منحنى العرض في الشكل ٣٤ – ٣ يميل الى أعلى ليشير الى أن قيمة الجنيه ترتفع (وأن الدولار بالتالي يصبح أرخص ثمناً) وأن المقيمين البريطانيين قد يرغبون في شراء المزيد من السلع والخدمات والاستثمارات الاجنبية، وبالتالي، يعرضون، بشكل عام، المزيد من عملتهم في سوق القطع الاجنبي.

عرض وطلب الجنيه الاسترليني يتفاعل في سوق القطع



الشكل ٣٤ - ٣. تحديد سعر الصرف

سوق القطع الاجنبي يتحقق حين يتوازن عرض وطلب القطع الاجنبي. فخلف الطلب على الجنيه الاسترليني تكمن مشتريات من السلع والخدمات وتدفقات مالية. وخلف عرض الجنيه لمبادلته بالدولار رغبة بريطانية في السلع والاستثمارات الامريكية. فإذا كان السعر أعلى من ت، سيكون لدينا فائض مما هو معروض من العملة الاجنبية. وما لم تشتر الحكومة هذا الفائض للاحتياطي الرسمي، فإن قوى السوق قد تدفع سعر الصرف للتراجع لموازنة العرض والطلب عند النقطة ت.

الاجنبي. قوى السوق تدفع بسعر الصرف الاجنبي هبوطاً وارتفاعاً لتوازن ما بين تدفقات وتصريفات الجنيه، وسوف يستقر السعر عند مستوى توازن سعر الصزف الاجنبي، والذي يتساوى عنده بيع الجنيه طوعاً مع مشتراه طوعاً.

ميزان عرض وطلب العملة الاجنبية يحدد سعر صرف تلك العملة. عند سعر صرف مقداره ١.٥ دولار لكل جنيه استرليني المبين عند النقطة ت في الشكل ٣٤ – ٣ يكون سعر الصرف هو سعر التوازن وليس لديه ميل للارتفاع او الانخفاض.

رأينا فيما سبق أن سعر الصرف هو علاقة تبادلية. فكما نبيع جنيهاً استرلينياً مقابل ١.٥ دولار فإننا نشتري دولاراً مقابل ٠,٦٧ جنيهاً. يمكننا ايضاً رسم علاقة متبادلة من العرض والطلب عن طريق تحليل عرض وطلب الدولار الامريكي. في عالم المتاجرة الثنائية البسيط، يترجم ما هو معروض من جنيهات استرلينية الى

طلب على الدولارات، في حين يمثل الطلب الامـريكي على الجنيهـات عرضـاً للدولار. عندها يمكننا رسم عـرض وطلب الدولارات ويتحقق التوازن عند ٦٧ر٠ جنيه / دولار بدلاً من ١.٥ دولار لكل جنيه.

علاوة على ذلك، نجد عروضاً وطلبات لكل العملات. وفي عالم تكثر فيه الامم فإن ما يحدد كامل تشكيلة سعر الصرف الاجنبي هو كثرة الاطراف الراغبة في الصرف والمتاجرة، مع وجود عرض وطلب ينهال من جميع اطراف المعمورة.

المصطلحات الخاصة بتغير سعر الصرف. لاسواق القطع الاجنبي قاموسها الخاص. فهبوط في سعر إحدى العملات بالنسبة الى عملة ما او لجميع العملات يطلق عليه اسم «هبوط القيمة» وارتفاع سعر احدى العملات مقابل العملات الاخرى يطلق عليه اسم «زيادة القيمة». في مثالنا السابق، حين انخفض سعر الجنيع من ١.٥ دولار الى ١.٢٠ دولار هبطت قيمة الجنيه وازدادت قيمة الدولار.

كثيراً ما يُخلط ما بين تعبير «خفض قيمة العملة» مع تعبير «هبوط القيمة»، خفض قيمة العملة يتعلق بمواقف تقوم فيها الدولة بتثبيت سعر صرف عملتها تجاه عملة أخرى، او تجاه الذهب، ويتغير السعر المربوط بارتفاع سعر تلك العملة.

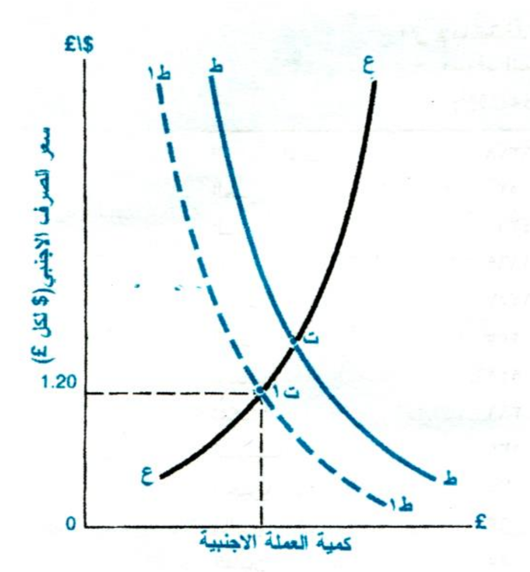
مثال ذلك، في العام ١٩٧١، غيرت الولايات المتحدة السعر الرسمي للذهب من ٣٥ دولاراً الى ٣٨ دولاراً للاونصة. لذلك نقول أن سعر الدولار قد خُفض. لكن حين تهبط قيمة الدولار من ١٥٠ ين/ دولار الى ١٠٠ ين / دولار في السوق نقول أن قيمة الدولار قد هبطت.

حين يتراجع سعر الصرف الاجنبي لعملة دولة ما مقارنة بعملة دولة أخرى نقول أنها تعرضت الى هبوط قيمة العملة (depreciation) في حين تكون العملة الأخرى قد تعرضت الى ارتفاع قيمة العملة (appreciation).

حين يخفض سعر الصرف الاجنبي الرسمي لدولة ما (بالنسبة للذهب او عملات أخرى)، نقول إن العملة خضعت الى خفض قيمة العملة (devaluation). اما الارتفاع في سعر الصرف الاجنبي الرسمي فيدعى رفع قيمة العملة (revaluation).

تأثير التغييرات على التجارة. ما الذي يحدث إن كان هناك تغييرات في حجم التجارة الدولية؟ مثلاً، ما الذي يحدث لو أن الولايات المتحدة قررت تقييد الاستيراد من بريطانيا، او خفض الامريكيون من سفرهم الى بريطانيا؟

في كل حالة من هاتين الحالتين سينخفض طلب امريكا على العملة الاجنبية وقد بينا نتيجة ذلك في الشكل ٣٤ – ٤ حيث بين



الشكل ٣٤ – ٤. انخفاض الواردات الامريكية يقود الى ارتفاع قيمة الدولار.

افرض أن الامريكيين باتوا يسافرون أقل او قرروا سحب قواتهم من اوروبا. هذا سيخفض المستوردات من بريطانيا ويقلل الطلب على الجنيه الاسترليني، وينقل منحنى الطلب على الجنيهات من ط ط الى اليسار الى ط١ ط١. سعر صرف الجنيه سيهبط. في حين يرتفع سعر الدولار. ما السبب في أن سعر الصرف الجديد سيحث الامريكيين على شراء السلع البريطانية ولا يشجعهم على التصدير الى بريطانيا؟

الانتقال التأثير على بريطانيا. التراجع في المشتريات من السلع والخدمات والاستثمارات خفض الطلب على العملات الاجنبية، وتمثل هذا التغيير في انتقال منحنى الطلب ناحية اليسار. وستكون النتيجة سعراً أقل للعملة الاجنبية؛ أي أن الجنيه ستهبط قيمته والدولار سترتفع قيمته. فما هو مقدار التغيير في سعر الصرف؟ بقدر الزيادة في الصادرات وتدفقات الرساميل البريطانية الى امريكا، والانخفاض في الواردات وتدفقات الرساميل من امريكا الى بريطانيا، الى أن يتوازن العرض والطلب مرة أخرى في المثال المبين في الشكل ٣٤ – ٤، هبطت قيمة الجنيه من ١.٥ دولار الى ١.٢ دولار / جنيه.

تساوي القوة الشرائية وأسعار الصرف

على المدى القصير، تميل أسعار الصرف التي يحددها السوق الى التقلب بشكل واسع حسب التغيير في أسعار الفائدة، والأحداث السياسية، وتغير التوقعات. أما على المدى الطويل، فيعتقد علماء الاقتصاد بأن أسعار الصرف تحدد بشكل أساسي

	أ ن م باستخدام أسعار صرف السوق (بليون دولار)	أ ن م باستخدام أسعار صرف ت ق ش (بليون دولار)
الولايات المتحدة	٦٣٧٨	٦٣٩٨
الصين	٥٢٠	٢٥٩٦
اليابان	٤٢٦٠	٢٥٣٦
المانيا	١٨٦٩	١٤١٢
فرنسا	١٢٥٧	١٠٩٢
الهند	٢٥٥	١٠٤٥
بريطانيا	٩٤١	٩٩٤
المكسيك	٣٩١	٦٣٣
اندونيسيا	١٣٩	٦١٦
نيجيريا	٣٠	١٧٨
ماليزيا	٦٣	١٧١
الفلبين	٥٥	١٥١

الجدول ٣٤ - ٢. حسابات «ت ق ش» تغير الحجم النسبي للدول، ١٩٩٣

باستخدام «ت ق ش» فإن سعر الصرف يغير المراتب الاقتصادية للدول. فتصبح الهند في مثل حجم فرنسا، في حين تنتقل الصين من دولة متوسطة المكانة الى قوة عظمى اقتصادية.

بأسعار السلع النسبية في مختلف الدول. ثمة حالة خاصة لهذا الاعتقاد هي «قانون السعر الواحد»، الذي ينص على وجوب بيع السلع المتماثلة (في حالة عدم وجود حواجز تجارية او تكاليف نقل) بالسعر ذاته في جميع الأسواق. وهذا يعني أن سعر الصرف الاجنبي لدولة ما سيميل، في الاسواق الحرة، الى مساواة تكلفة شراء السلع المتاجرة بها محلياً مع تكلفة شراء تلك السلع في الخارج. وتقودنا هذه الملاحظة الى «نظرية تساوي القوة الشرائية (ت ق ش) لأسعار الصرف».

يمكن توضيح نظرية «ت ق ش» بمثال بسيط. افرض أن سعر سلة من سلع السوق (سيارات، مجوهرات، نفط، غذاء، وما الى ذلك) هو ١٠٠٠ دولار في الولايات المتحدة، و ١٠ آلاف بيزوس في المكسيك. فاذا كان سعر الصرف هو ١٠٠ بيزوس لكل دولار فإن هذه الحزمة من السلع تكلفة ١٠٠ دولار في المكسيك. ونظراً لهذه الأسعار، ووجود تجارة حرة بين البلدين، فإننا نتوقع أن نرى سيلاً من المستهلكين يتدفق عبر الحدود للشراء من السوق المكسيكي الأقل سعراً، وتزايد الطلب على البيزوس المكسيكي. وهذا سيؤدي الى ارتفاع سعر صرف البيزوس المكسيكي مقابل الدولار، وسنضطر الى دفع دولارات أكثر لشراء المبلغ ذاته من البيزوس المكسيكي. ونتيجة لذلك، سيرتفع سعر السلع المكسيكية مقابل الدولار رغم أن سعرها بالبيزوس لم يتغير.

الى اين تقودنا هذه العملية ؟ لن تثبت نظرية السعر الواحد إلا حين يرتفع سعر الصرف الى١٠ بيزوس لكل دولار؛ عند سعر الصرف هذا فقط يصبح سعر سلة السلع متساوياً في السوقين. حين يصبح سعر الدولار ١٠ بيزوس نقول أن للعمليتين قوة شرائية متساوية بالنسبة للسلع المتاجر بها.

ينص مذهب «ت ق ش» ايضاً على أن الدول التي تعاني من معدلات تضخم عالية تميل قيمة عملتها الى الهبوط. بمعنى أدق، إذا كان التضخم في الدولة س هو ١٠ بالمئة سنوياً في حين كان التضخم في الدولة ص هو ٢ بالمئة سنوياً، عندها تميل قيمة عملة الدولة س الى الهبوط مقابل عملة الدولة ص بمقدار ٨ بالمئة سنوياً، الفارق في معدلات التضخم. كمثال على ذلك، لنفرض أن انفلات التضخم في الارجنتين أدى الى مضاعفة الأسعار فيها خلال سنة واحدة، في حين بقيت أسعار السلع في الولايات المتحدة وسعر الصرف ما بين الارجنتين والولايات المتحدة ثابتة من دون تغيير. عندها تكون أسعار السلع الارجنتينية ضعف سعر مثيلاتها في الولايات المتحدة. والنتيجة، هي أن الطلب على البيزوس الارجنتيني

سيهبط ويزداد الطلب على الدولار الامريكي، لأن ذلك سيشجع الصادرات الامريكية الى الارجنتين. ووفقاً لنظرية «ت ق ش»، يجب أن تهبط قيمة العملة الارجنتينية بمقدار ٥٠ بالمئة كي يعود التوازن الى السلع الارجنتينية والامريكية.

يجدر التنبيه هنا الى ان نظرية «ت ق ش» هي مجرد توجه وليست أداة كاملة لموازنة الأسعار. ويمكننا رؤية مدى الانحراف في نظرية «ت ق ش» من العلاقة ما بين الدولار الامريكي والين الياباني خلال العقد الماضي؛ فقد تراوح سعر الصرف ما بين ٢٤٠ ين مقابل الدولار الى ١٠٠ ين مقابل الدولار، رغم أن معظم حسابات الاقتصاديين كانت تشير الى أن مستوى «ت ق ش» هو في حدود ١٥٠ ين / دولار. الحواجز التجارية وتكاليف النقل تسمح بتباين الأسعار بقدر كبير ما بين البلدان. علاوة على ذلك، يمكن للتدفقات المالية ان تطغى على تدفقات التجارة على المدى القصير. لذلك، في حين أن نظرية « ت ق ش » تفيدنا كدليل على أسعار الصرف على المدى الطويل، فالواقع أن أسعار الصرف قد تنحرف عن مستويات «ت ق ش» لسنوات طويلة.

تطبيقات اقتصادية: «ت ق ش» وحجم الدول. *وفق جميع المقاييس، ما زالت الولايات تحظى بأكبر اقتصاد في العالم. لكن أي الدول هي التي تحتل المركز الثاني؟ هل هي اليابان، أم المانيا، أم روسيا، أم دولة أخرى؟ قد نعتقد أن هذا سؤال تسهل الاجابة عليه، مثل قياس الارتفاع او الوزن. لكن المشكلة هي أن اليابان تجمع ناتجها القومي بالين في حين تحصيه المانيا بالمارك، وامريكا بالدولار. ولمقارنتها ببعض، لا بد من تحويلها الى عملة واحدة.*

سعر الصرف الواضح الذي يجب استخدامه هو سعر القطع الاجنبي، ووفق هذا المقياس تحتل اليابان المركز الثاني كأكبر اقتصاد في العالم. لأن أسعار السوق يمكن أن ترتفع وتنخفض بحدّة، فإن حجم اقتصاد الدولة قد يتقلص ويتمدد وفقاً لذلك. علاوة على ذلك، باستخدام سوق القطع الاجنبي سيبدو أن لبعض الدول الفقيرة ناتجاً قومياً ضئيلاً. مثلاً، اذا استخدمنا أسعار سوق القطع الاجنبي للروبل الروسي، فإن الناتج المحلي الاجمالي لروسيا في العام ١٩٩١ سيكون اقل من ناتج هونغ كونغ!

لكن علماء الاقتصاد يفضلون استخدام اسعار صرف «ت ق ش» عند مقارنة أ ن م لمختلف الدول. فقد يكون الاختلاف كبيراً، كما يبين الجدول ٣٤ - ٢ . عند استخدام أسعار سوق القطع، فإن المخرجات في الدول ذات الدخل المتدني مثل الصين والهند ستبدو أصغر من حجمها الحقيقي. ويحدث ذلك لأن جزءاً مهماً من المخرجات يأتي على شكل خدمات تحتاج لعمالة مكثفة وغير قابلة للاتجار بها، هي في العادة، زهيدة التكاليف للغاية في الدول متدنية الدخل (وبالتالي متدنية الأجر ايضاً). لذلك حين نحسب أسعار الصرف وفق ت ق ش ونشمل فيها أسعار السلع غير القابلة للمتاجرة، فإن أ ن م للدول متدنية الدخل يرتفع مقارنة بالدول مرتفعة الأجر. مثلاً، عند استخدام ت ق ش فإن الناتج المحلي الاجمالي للصين يبلغ ٥ أضعاف المستوى المحسوب وفق أسعار سوق القطع الاجنبي. وبناء على أسعار صرف ت ق ش تقفز الصين الى المقدمة وتسبق اليابان والمانيا وتصبح صاحبة ثاني أكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة.

جـ ميزان المدفوعات الدولي

حسابات ميزان المدفوعات

معظم الدول تولي اهتماماً خاصاً لتدفق تجارتها وديونها الخارجية. وتمتلىء صفحات الجرائد باخبار العجز التجاري وتنامي مديونية الولايات المتحدة، او اخبار عن ضرورة تعديل ميزان المدفوعات لدول امريكا اللاتينية. وللاحاطة الكاملة بعناصر التجارةالدولية، فان من الضروري فهم طبيعة حسابات ميزان المدفوعات. وكما هو الحال بالنسبة للمبادلات المحلية، فإن التجارة الخارجية تتم بواسطة النقود، ويقاس التدفق النقدي الى خارج البلد في ميزان مدفوعات الدولة.

ميزان المدفوعات الدولي (balance of international payments) لدولة ما هو بيان منسق لجميع التعاملات الاقتصادية بين تلك الدولة وسائر العالم. ومكوناته الرئيسية هي الحساب الجاري وحساب رأس المال. الهيكل الاساسي لميزان المدفوعات مبين في الجدول ٣٤ - ٣، وسنبحث كل عنصر من عناصره فيما يلي :

الدائن والمدين

كما هو الحال بالنسبة للحسابات الأخرى، يسجل ميزان المدفوعات جميع التعاملات كناقص او زائد. القاعدة العامة لحساب ميزان المدفوعات هي التالية:

اذا ادى التعامل الى كسب عملة اجنبية للدولة، فانه يدعى رصيداً دائناً ويسجل كبند موجب، اما اذا اشتمل التعامل على انفاق عملة اجنبية فهو مدين ويسجل في

كبند سالب. بشكل عام تكون الصادرات دائنة والواردات مدينة.

الصادرات تجلب عملة اجنبية لذلك فهي دائنة، والواردات تتطلب انفاق عملة اجنبية لذلك هي مدينة. فكيف تسجل في ميزان المدفوعات مستوردات الولايات المتحدة من الكاميرات اليابانية؟ حيث أن من الواجب دفع ثمن الكاميرات بالين الياباني، فمن الواضح انها مدينة. كيف نعامل الفوائد والدخل من أسهم الاستثمارات التي يتلقاها الامريكيون من الخارج؟ من الواضح أنها بنود دائنة مثل الصادرات لأنها تزودنا بعملات أجنبية.

تفاصيل ميزان المدفوعات

ميزان الحساب الجاري. مجموع البنود المدرجة تحت الرقم ١ في الجدول ٣٤ - ٣ يشار اليها عادة على انها **رصيد الحساب الجاري** (**balance on current account**) وهو يلخص الفارق ما بين مجموع صادرات الدولة ووارداتها من السلع والخدمات. وهو مماثل تقريباً لصافي الصادرات في حسابات الناتج القومي.

في الماضي، ركز الكثيرون من الكتاب على **الميزان التجاري** (**trade balance**)، الذي يتضمن البضائع المصدرة او المستوردة. تركيبة السلع المصدرة والمستوردة بيّناها في الجدول ٣٤ - ١؛ وهي تتكون بشكل رئيسي من السلع الاساسية (مثل الاغذية والوقود) والسلع المصنعة. في حقبة سابقة، كافح المركنتيليون لتحقيق فائض تجاري (زيادة في الصادرات عن المستوردات)، واطلقوا على ذلك «الميزان التجاري المؤاتي». وكانوا يأملون في تجنب «الميزان التجاري غير المؤاتي» الذي كانوا يقصدون به العجز التجاري (زيادة المستوردات عن الصادرات). معنى هذه المصطلحات ما زال سارياً حتى اليوم حيث تسعى دول كثيرة الى تحقيق فائض تجاري، إلا أن التعاليم الاقتصادية تقول بأن للعجز التجاري، في بعض الاحيان، مزايا لبعض الدول، حين يعكس ذلك العجز استيراد معدات رأسمالية او غيرها من الاشياء ذات الطابع الاستثماري التي يمكن استخدامها لرفع الانتاجية وزيادة المخرجات.

اضافة الى الميزان التجاري، علينا الا ننسى الدور المتزايد الذي تلعبه الاشياء غير المنظورة، التي تشمل الخدمات والدخل من الاستثمارات. الخدمات تشمل بنود مثل الشحن، الخدمات المالية، والسفريات الخارجية. دخل الاستثمارات يشمل صافي مكاسب الاستثمار في الخارج (اي مكاسب الاصول التي تملكها الولايات المتحدة في الخارج ناقص ما يدفع عن الاصول الاجنبية في الولايات المتحدة). أحد التطورات الكبرى خلال العقد الماضي كانت النمو الكبير في باب الخدمات في الحساب الجاري الامريكي.

I. الحساب الجاري
 الخاص:
 بضائع (أو «الميزان التجاري»)
 غير منظور (خدمات ودخل الاستثمار الصافي)
 صادرات الحكومة او وارداتها ومنحها
II حساب رأس المال
 الخاص
 الحكومي
III. فروقات احصائية
IV. التسويات الرسمية

الجدول ٣٤ - ٣. العناصر الاساسية في ميزان المدفوعات.

يمثل الجدول ٣٤ - ٤ ملخصاً لميزان المدفوعات الامريكي الدولي في العام ١٩٩٣. لاحظ الاقسام الاربعة الرئيسية: الحساب الجاري، حساب رأس المال، الفروقات الاحصائية، والتسويات الرسمية. (وقد تم ترقيم كل صف لتسهيل الاشارة اليه.) وتم ادراج كل بند حسب الاسم في العمود (أ). الحسابات الدائنة ادرجت تحت العمود (ب). في حين ادرجت الحسابات المدينة تحت العمود (جـ). العمود (د) ادرج صافي الدائن او المدين، يظهر حساباً دائناً اذا كان الرصيد يضيف الى مخزوننا من العملات الاجنبية او مديناً اذا كان ينقص مما لدينا من عملة اجنبية.

في العام ١٩٩٣، اعطتنا صادراتنا من البضائع رصيداً دائناً مقداره ٤٥٧ بليون دولار. لكن مستورداتنا من البضائع سجلت حساباً مديناً مقداره ٥٨٩ بليون دولار. وكان صافي الفرق ما بين الدائن والمدين ديناً مقداره ١٣٣ بليون دولار. وقد سجل هذا العجز التجاري في السطر الاول من العمود (د). (تأكد من معرفتك لسبب وضع اشارة - وليس +) . نرى من الجدول أن الخدمات وغيرها من البنود غير المرئية زائد التحويلات كانت دائنة بشكل واضح. لذلك، فإن عجز حسابنا الجاري كان ١٠٣ بليون دولار في عام ١٩٩٣.

حساب رأس المال. انهينا تحليلنا للحساب الجاري. فكيف «تمول» الولايات المتحدة عجزها البالغ ١٠٣ بليون دولار في الحساب الجاري لعام ١٩٩٣ ؟ لا بد أن الولايات المتحدة قد اقترضت المبلغ او أنها خفضت ما تملكه من أصول أجنبية، حيث أن المتعارف عليه هو أن تدفع ثمن ما تشتريه او تدين به. وهذا يعني أن ميزان المدفوعات الدولي ككل، يجب أن يُظهر، وكما يوحي به اسمه، رصيداً نهائياً مقداره صفر.

ميزان المدفوعات الامريكي، ١٩٩٣
(بلايين الدولارات)

القسم	أ البنود	ب دائن (+)	جـ مدين (-)	د صافي الدائن (+) أو المدين (-)
I.	**الحساب الجاري**			
	١ - ميزان البضائع التجاري	٤٥٧	٥٨٩ -	١٣٣ -
	٢ - غير المنظور (خدمات، دخل الاستثمارات، أخرى)			٣٠
	٣ - ميزان الحساب الجاري			١٠٣ -
II.	**حساب رأس المال** [تسليف (-) او اقتراض (+)]			
	٤ - تدفقات رأس المال	٢٣١	١٤٨ -	
	٥ - ميزان حساب رأس المال			٨٣
III.	**فروقات احصائية**			
	٦ - مجموع ما هو بحاجة لتعديل (الخط ٣ + الخط ٥ + الفروقات الاحصائية)			
IV.	**التسويات الرسمية**			
	٧ - ميزان التسويات الرسمية (صافي التغير في الاصول الرسمية)			١ -
	٨ - الصافي الكلي للمجموع الشكلي.			

الجدول ٣٤ - ٤. الحساب الجاري زائد حساب المال زائد الفروقات الاحصائية يجب أن توازن مع التسويات الرسمية للحكومة.
(المصدر: معدلة عن بيانات وزارة التجارة الامريكية.)

تحركات رؤوس الاموال هي قروض يقدمها المواطنون او الحكومات، او يتلقونها، من حكومات او مواطنين اجانب. مثال ذلك، تحدث تحركات في رأس المال اذا قام صندوق التقاعد الياباني بشراء السندات التي تصدرها حكومة الولايات المتحدة او حين يشتري مواطن امريكي أسهماً في شركة بريطانية.

من السهل معرفة أي البنود مدين وايها دائن في حساب رأس المال اذا استخدمت القاعدة التالية: فكر في الولايات المتحدة كبلد مصدر او مستورد للاسهم والسندات او غيرها من الاوراق المالية – او باختصار الصادرات والمستوردات التي تستدان مقابل عملات أجنبية. عندها يمكنك معاملة هذه الصادرات او المستوردات مثلها مثل أي صادرات وواردات أخرى. حين نقترض من الخارج لتمويل عجز حسابنا الجاري الحالي فاننا نرسل «صكوك دين» (على شكل سندات للخزينة) الى الخارج ونحصل على عملات أجنبية. فهل هذا تعامل دائن ام مدين؟ من الواضح ان هذا التعامل يزيد الحساب الدائن لأنه يجلب عملات أجنبية الى الولايات المتحدة.

بالمثل، اذا أقرضت الولايات المتحدة دولة خارجية لتمويل مصنع لتجميع الحاسوب في المكسيك. فإن الولايات المتحدة تستورد «صكوك دين» من المكسيكيين وتخسر عملات اجنبية؛ وواضح أن هذا بند مدين.

يبين السطر رقم ٥ أن الولايات المتحدة كانت دولة مقترضة في العام ١٩٩٣: فقد اقترضنا من الخارج أكثر مما أقرضنا للاجانب. وكانت الولايات المتحدة مصدراً صافياً لصكوك الدين (مقترضاً صافيا) في حجم وصل الى ٨٣ بليون دولار.

القسم III يذكرنا بأن الكثير من التعاملات تتحاشى الاستطلاع والابلاغ عنها. ويبين أن هناك «فروقات احصائية» (هي المجموع الصافي لكل ما لم تسجله التعاملات)، تصل الى ٢١ بليون دولار. وهذا يشير الى أن ٢١ بليون دولار من الأموال غير المسجلة قد خرجت من الولايات المتحدة.

وبعد جمع الحسابات الجارية وحساب رأس المال كلها، نجد أن لدينا فائضاً صافياً مقداره ١ بليون دولار.

التسويات الرسمية. حين تتبع الولايات المتحدة سياسة حاسمة من رفع اليد، او عدم التدخل، في تعاملاتها الخارجية، لابد من وجود صفر في السطر ٦ من الجدول ٣٤ - ٤. الدول التي «تتدخل» في اسواق القطع الاجنبي توازن دفاترها حسب دفعات الحكومة او مقبوضاتها من العملات الاجنبية. وعملية موازنة التدفقات التي تقوم بها الحكومات يطلق عليها «التسويات الرسمية». الطريقة الأكثر شيوعاً لتقديم التسويات الرسمية اليوم هي أن تقوم الدول ببيع او شراء بسندات حكومة الولايات المتحدة. لاحظ أنه في السطر ٧ كان هناك تغييراً طفيفاً (ناقص ١ بليون دولار طرحت من الاصول المالية الرسمية مع الابواب الاخرى، سترى أن التدفقات الخاصة تسيطر على ميزان المدفوعات في اقتصاديات السوق مثل اقتصاد الولايات المتحدة.

سعر الصرف و ميزان المدفوعات

يمكننا الآن رؤية العلاقة ما بين أسعار الصرف وتعديلات ميزان المدفوعات. في أبسط الحالات، افرض أن أسعار الصرف تتحدد بالعرض والطلب. لنقل أن المانيا بدأت من وضع متوازن ثم عانت من صدمة في ميزان المدفوعات. مثلاً، بعد وحدة الالمانيتين قام البنك المركزي الالماني برفع أسعار الفائدة لكبح التضخم وبالتالي زيادة الطلب الاجنبي على الأصول المالية الالمانية. او أن يقود تعافي الاقتصاد في امريكا الى زيادة في الطلب على الماركات الالمانية بسبب حاجة الامريكيين للعملة الالمانية لشراء سلع المانية.

في كل حالة من الحالتين سيكون هناك زيادة في الطلب على المارك الالماني وفق سعر الصرف القديم. ووفق ذلك السعر، قد تميل المانيا الى التعرض لفائض في الحساب الجاري وحساب رأس المال، حيث أن المزيد من الماركات الألمانية تترك امريكا وتتدفق على المانيا.

هنا يلعب سعر الصرف دوره كموازن. فمع ازدياد الطلب على الماركات الالمانية، سيقود هذا الوضع الى ارتفاع قيمة المارك الالماني وخفض قيمة الدولار الامريكي. وسوف تستمر حركة سعر الصرف الى أن يعود حساب رأس المال والحساب الجاري الى وضع التوازن. ومن الأسهل فهم عملية اعادة الحساب الجاري الى التوازن. فعملية رفع قيمة المارك الالماني تجعل السلع الالمانية أعلى ثمناً مما يقود الى تراجع الصادرات الالمانية وزيادة المستوردات الالمانية، وهذا يخفض الفائض في الحساب الجاري الالماني.

حركة سعر الصرف تخدم كميزان متحرك لازالة الفائض والعجز في ميزان المدفوعات.

مراحل ميزان المدفوعات

إن مراجعة للتاريخ الاقتصادي للدول الصناعية المتقدمة تكشف أنها مرت باربعة مراحل من مراحل ميزان المدفوعات خلال نموها من دول مدينة شابة الى دول دائنة ناضجة. ونجد هذا التسلسل، مع متغيرات لها علاقة بالتاريخ الخاص لكل دولة، في الاقتصادات المتقدمة لدول امريكا الشمالية، واوروبا، وجنوب شرق أسيا. ويمكننا توضيح هذه المراحل بأن نروي بشكل مختصر تاريخ ميزان المدفوعات في الولايات المتحدة:

١ - **الدول الشابة النامية المدينة** منذ الحرب الثورية وحتى ما بعد الحرب الأهلية استوردت الولايات المتحدة من الحسابات الجارية اكثر مما صدرت. اوروبا اقرضتها الفارق ما بين الاثنين مما مكنها من زيادة مخزونها الرأسمالي. كانت الولايات المتحدة خلال تلك الفترة دولة شابة نامية مدينة نموذجية.

٢ - **دولة ناضجة مدينة** خلال الفترة من ١٨٧٣ الى ١٩١٤ تحرك الميزان التجاري للولايات وحقق فائضاً. لكن نمو ارباح الاسهم والفوائد المستحقة على القروض الاجنبية السابقة ابقت الحساب الجاري متوازناً الى حدّ ما. تحركات الرساميل كانت متوازنة تقريباً بعد أن تعادل التسليف مع الاقتراض.

٣ - **دولة دائنة جديدة**. خلال الحرب العالمية الاولى، وسعت الولايات المتحدة صادراتها بشكل هائل. وقامت الحكومة والمواطنون الامريكيون باقراض حلفائهم الانجليز والفرنسيين من أجل تمويل الحرب وللخروج من أزمتهم في فترة ما بعد الحرب. وخرجت الولايات المتحدة من الحرب كدولة دائنة.

٤ - **دولة ناضجة دائنة**. في المرحلة الرابعة، قدمت المكاسب في مجال الرساميل والاستثمارات الاجنبية فائضاً ضخماً في الاشياء غير المنظورة ضاهت العجز في المتاجرة

بالبضائع. تبعت الولايات المتحدة هذا النمط حتى اوائل الثمانينات. وتلعب دولاً مثل اليابان اليوم دور الدولة الناضجة الدائنة، كونها تتمتع بفائض كبير في الحساب الجاري تقوم، بدورها، باستثماره في الخارج.

المفاجيء، أن الولايات المتحدة انتقلت من مرحلة الدولة الناضجة الدائنة، كما تبين بيانات ميزان المدفوعات في الجدول ٣٤ - ٤، وعادت لتصبح دولة مدينة تستقرض مبالغ ضخمة من دول المرحلة ٤. الفرق بين هذا الوضع الجديد والمرحلة ١ هو أن الاقتراض الآن هدفه الاستهلاك أكثر مما هو الاستثمار.

يتساءل بعض علماء الاقتصاد عما اذا كانت الولايات المتحدة قد دخلت مرحلة خامسة، هي مرحلة «دولة مسنّة مدينة». ويشيرون الى أن مزج التشدد النقدي مع عجز الموازنة الحكومية خلال عقد الثمانينات قد خفض الادخار القومي. والولايات المتحدة غير قادرة الآن على توليد حجم من المدخرات يكفي لتغطية متطلبات رأس المال وأن عليها اللجوء الى الدول الغنية للحصول على مدخرات. نظير الادخار السلبي للامريكيين هو أن الاجانب، والمستثمرين اليابانيين بشكل خاص، يشترون اصولاً امريكية مهمة لمحافظهم المالية.

هل هذه المرحلة الجديدة من مراحل ميزان مدفوعات الولايات المتحدة مجرد فترة انتقالية؟ أم أنها بمثابة بداية لفترة طويلة من العجز التجاري «الهيكلي» يستمر عقوداً كثيرة قادمة؟ ليس في وسع أحد الأجابة على ذلك يقيناً. فقوى التصحيح في أوائل التسعينات تبدو وكأنها تدفع بحساب الولايات المتحدة الجاري للعودة الى التوازن، لكن مقابل دين اجنبي ثقيل لا بد من خدمته. وحين يتحقق التوازن ستعود الولايات المتحدة مرة أخرى لتصبح دولة ناضجة دائنة، الى المرحلة ٢ المذكورة اعلاه.

ملخص

أ - القواعد الاقتصادية للتجارة الدولية

١ - ما أن تنشأ فوارق في الانتاجية في بلد ما، حتى يصبح التخصص والتبادل مفيدان. والأمر ذاته يصح بين الامم، ويتيح التبادل الدولي قيام درجة عالية من التخصص وتقسيم العمل - وهو أمر أكثر كفاءة من الاعتماد على الانتاج المحلي فقط.

٢ - التنوع هو السبب الأساسي الذي يدفع الدول الى المشاركة في التجارة الدولية. وضمن اطار هذا المبدأ العام، نرى أن التجارة تحدث للاسباب التالية: (أ) بسبب اختلاف ظروف الانتاج؛ (ب) بسبب انخفاض التكاليف (او وفورات الحجم)؛ (ج) بسبب تباين الاذواق.

ب - محددات سعر الصرف الاجنبي

٣ - تشتمل التجارة الدولية على استخدام عملات وطنية مختلفة، ترتبط مع بعضها البعض بأسعار نسبية تدعى سعر الصرف الاجنبي. حين يستورد الامريكيون بضائع بريطانية، فإن عليهم، في نهاية الأمر، الدفع بالجنيه الاسترليني. في سوق القطع الاجنبي، قد تتم مبادلة جنيهاً واحداً مقابل ١.٥ دولار (او عكس ذلك ١ دولار مقابل ٦٧ر٠ جنيهاً).

٤ - في سوق للقطع الاجنبي لا يضم سوى بلدين أثنين، يأتي الطلب على الجنيه الاسترليني من الامريكيين الذين يريدون شراء سلع وخدمات واستثمارات من البريطانيين؛ أما عرض الجنيهات الاسترالينية فيأتي من بريطانيين يريدون استيراد سلعاً او اصولاً مالية من امريكا. التفاعل ما بين العرض والطلب يحدد سعر الصرف الاجنبي. وبشكل أكثر شمولاً، تحدد أسعار الصرف الاجنبي بالتداخل المعقد لدول عدة تبيع وتشتري العملات فيما بينها. وحين تتغير تدفقات التجارة والرساميل ينتقل العرض والطلب ويتغير توازن أسعار الصرف.

٥ - تراجع سعر السوق لعملة ما يدعى هبوط قيمة العملة، وزيادة سعرها هو ارتفاع قيمة العملة. في الانظمة التي تعلن فيها الحكومات رسمياً عن أسعار صرف العملة يطلق على تراجع سعر العملة الرسمي اسم خفض قيمة العملة في حين يطلق على زيادتها رفع قيمة العملة.

٦ - وفقاً لنظرية تساوي القوة الشرائية (ت ق ش) لأسعار الصرف، فإن هذه الأسعار تميل، على المدى الطويل، الى التحرك مع التغيرات في أسعار عملات مختلف الدول. وحين تطبق هذه النظرية لقياس مخرجات الدول المختلفة، فإنها ترفع قيمة انتاج الفرد في الدول متدنية الدخل.

ج - ميزان المدفوعات الدولي

٧ - ميزان المدفوعات الدولي هو مجموعة الحسابات التي تقيس التعاملات الاقتصادية بين إحدى الدول وباقي العالم. ويشمل صادرات وواردات السلع والخدمات والرساميل المالية. الصادرات بنود دائنة، في حين أن الواردات بنود مدينة. بشكل أشمل، البنود الدائنة لدولة ما هي التعاملات

التي توفر لها عملات اجنبية؛ اما البنود المدينة فهي التعاملات التي تقلل ما لديها من العملات الاجنبية.

٨ - المكونات الرئيسية لميزان المدفوعات هي:

I . الحساب الجاري (الميزان التجاري مع الأشياء غير المنظورة)

II . حسابات رأس المال (ما تشتريه الحكومة والقطاع الخاص وتبيعه من اصول مالية)

III . الفروقات الاحصائية

IV . التسويات الرسمية.

قاعدة حساب ميزان المدفوعات هي أن مجموع جميع البنود يجب أن يساوي صفر:

I + II + III + IV = صفر

٩ - تاريخياً، تمر الدول بعدة مراحل من ميزان المدفوعات: من دولة مدينة شابة تقترض من اجل التنمية الاقتصادية ، الى دولة ناضجة مدينة؛ ثم دائنة شابة، الى دولة مدينة ناضجة تعيش على ما تكسبه من استثمارات سابقة. في الثمانينات، انتقلت الولايات المتحدة الى مرحلة أخرى مختلفة حيث قادها انخفاض الادخار المحلي الى الاقتراض بشده من الخارج وأن تصبح دولة مدينة.

مفاهيم للمراجعة

مبادىء التجارة الدولية

- الاقتصاد المفتوح
- دوافع التجارة: اختلاف التكلفة، خفض التكاليف، اختلاف الاذواق

سعر الصرف الاجنبي

- سعر الصرف الاجنبي، وسوق القطع الاجنبي
- عرض وطلب العملات الاجنبية
- العملة: انخفاض قيمتها وارتفاعها، وتخفيض قيمتها ورفعها.

ميزان المدفوعات

- ميزان المدفوعات (الحساب الجاري، حساب رأس المال، التسويات الرسمية)
- مكونات ميزان المدفوعات

I + II + III + IV = صفر

- الحساب الدائن والمدين
- مراحل ميزان المدفوعات

أسئلة للمناقشة

١ - يبين الجدول التالي بعض أسعار الصرف الاجنبي (بالدولار لكل وحدة من العملة الاجنبية) كما كانت في أوائل العام ١٩٩٤:

العملة	السعر: دولار لكل وحدة من العملة الاجنبية	السعر: عملة اجنبية لكل دولار
زيلوتي (بولندا)	٠٠٠٠٤٥ر٠	______ (زيلوتي / $)
كروزيرو (البرازيل)	٠٠١٤ر٠	______ (______)
يوان (الصين)	١١٥٢ر٠	______ (______)
بيزوس (المكسيك)	٣٠٧ر٠	______ (______)
دراخما (اليونان)	٠٠٤ر٠	______ (______)

املأ الفراغات في الجدول بسعر التبادل للدولار مقابل العملة الاجنبية، واحرص بشكل خاص أن تكتب الوحدة ذات العلاقة بين القوسين

٢ - يبين الشكل ٣٤ - ٣ الطلب والعرض على الجنيه الاسترليني في مثال يفترض أن بريطانيا وامريكا تتاجران مع بعضهما فقط.

أ - اشرح منحنيا العرض والطلب المتبادلات للدولارات. واشرح أيضاً المنحنى المقابل للطلب على الجنيهات. جد سعر التوازن للدولارات في الرسم البياني الجديد واربطه مع التوازن في الشكل ٣٤ - ٣.

ب - افرض أنه أصبح لدى الامريكيين شغفاً بالسلع البريطانية، بين ما الذي قد يحدث لعرض وطلب الدولارات. ما الذي يمكن أن يرفع قيمة الدولار او يخفضها بالنسبة للجنيه؟ اشرح السبب.

٣ - ضع قائمة بالبنود الخاصة بالجانب الدائن من ميزان المدفوعات الدولي وقائمة أخرى تخص الجانب المدين. ما هو المقصود بالفائض التجاري؟ ورصيد الحساب الجاري؟

٤ - ضع حسابات افتراضية لميزان المدفوعات لدولة شابة مدينة، ودولة ناضجة مدينة، ودولة دائنة جديدة، ودولة ناضجة دائنة.

٥ - مع أخذ وضع المانيا المذكور تحت عنوان أسعار الصرف

وميزان المدفوعات في هذا الفصل، بعين الاعتبار، واستخدام شكل مثل الشكل ٣٤ - ٣، بيّن العرض والطلب على الماركات الالمانية قبل وبعد الصدمة. وسجل على الشكل الطلب الزائد على الماركات «قبل» ارتفاع قيمة المارك. ثم بيّن كيف أن ارتفاع قيمة المارك ستقضي على الزيادة في الطلب.

٦ - اكتشفت إحدى الدول الشرق اوسطية كميات ضخمة من الاحتياطيات النفطية. وضح كيف أن ميزانها التجاري وحسابها الجاري سيتحولا فجأة ليصبحا فائضين. وبيّن كيف سيصبح في وسعها شراء أصول مالية في نيويورك كشيء يوازن حساب رأس المال لديها. وبعد ذلك، وحين تستخدم الاصول للتنمية الداخلية، بين كيف أن بنود حسابها الجاري والرأسمالي تعكس الادوار التي كانت تلعبها.

٧ - فكر في الاقتباس التالي من «التقرير الاقتصادي للرئيس»:

«يميل سعر الصرف، على المدى الطويل، الى اتباع التوجه التفاضلي في مستوى الأسعار المحلي والاجنبي. فاذا خرج مستوى السعر في دولة ما كثيراً عن خط أسعار الدول الأخرى، فسوف يقل الطلب على بضائعها، وهذا بدوره سيقود الى هبوط قيمة عملتها».

إشرح ارتباط الجملة الاولى بنظرية تساوي القوة الشرائية لأسعار الصرف. اشرح المبررات الكامنة خلف نظرية ت ق ش. اضافة الى ذلك، استخدم رسماً بيانياً للعرض والطلب مماثل للذي في الشكل ٣٤ - ٣، واشرح تسلل الاحداث المنوه عنها في الجملة الثانية من الفقرة المقتبسة، حيث الدولة التي مستوى أسعارها عال نسبياً ستجد أن أسعار صرف عملتها ستهبط.

٨ - سجلت إحدى الدول البيانات التالية للعام ١٩٩٤: صادرات سيارات (١٠٠ $) ذرة (١٥٠ $)؛ واردات من النفط (١٥٠ $) والصلب (٧٥$)؛ نفقات سياحة للخارج (٢٥ $)؛ اقتراض من دول اجنبية (٤٠ $)؛ تسويات رسمية (٣٠ $ راكمها البنك المركزي المحلي). احسب الفروقات الاحصائية وضع جدولاً لميزان المدفوعات مماثلاً للجدول ٣٤ - ٤.

الفصل ٣٥

الميزة النسبية وسياسة الحماية

من الناحية الفلسفية (نافتا) رائعة، لكنها من الناحية الواقعية سيئة لبلدنا. فذلك الشيء سيخلق مارداً يمتص كل شيء في الولايات المتحدة في وقت نحن بحاجة الى وظائف تاتي الينا وليس وظائف تخرج من عندنا. أجور المكسيكيين سترتفع الى ٧ ١/٢ دولار / الساعة وأجورنا ستنخفض الى ٧ ١/٢ دولار الساعة.

روس بيروت، يدلي بحجته ضد اتفاقية التجارة الحرة لامريكا الشمالية (نافتا) عام ١٩٩٣

الكثيرون من الامريكيين، مثل بيروت، ينظرون الى التجارة الدولية بريبة. نحن نسمع حملات الاعلانات وهي تدعونا الى «شراء السلع الامريكية». نرى جيراننا يقودون سيارة من صنع أجنبي في حين لا يجد عمال صناعة السيارات عملاً. ونقرأ في الصحف عن مصنع آخر ينتقل الى المكسيك او ماليزيا او ايرلندا.

ومع ذلك، سار علماء الاقتصاد من جميع البلدان قاطبة ومن كل الاتجاهات السياسية على دقات طبّال مختلف. الاقتصاد يعلم أن التجارة الدولية مفيدة للدولة فهي تشجع التخصص وتوسع امكانات الاستهلاك لدى الأمة. اليابان تبيع كاميرات لامريكا، وامريكا تبيع الحاسوبات لاستراليا، واستراليا تغلق الدائرة ببيع الفحم لليابان فعن طريق التخصص في المجال الذي يعود بأكبر انتاجية، يمكن للدولة أن تستهلك أكثر مما يمكنها انتاجة منفردة. هذا هو جوهر التجارة البسيط والخادع للتجارة الخارجية الذي سنقدمه في هذا الفصل.

أ الميزة النسبية بين الدول

مبدأ الميزة النسبية

الادراك السليم للأمور هو أن تنتج الدول وتصدر السلع التي هي مؤهلة بشكل خاص لانتاجها. لكن ثمة مبدأ أعمق يكمن خلف التجارة ككل – سواء داخل الأسرة الواحدة، أو الدولة، أو بين الدول – ويذهب لما هو أبعد من الادراك السليم. ينص «مبدأ الميزة النسبية» على أن في وسع الدولة الاستفادة من التجارة، حتى وإن كانت أكثر كفاءة بشكل مطلق (او أقل كفاءة بشكل مطلق) من الدول الأخرى في انتاج كل سلعة.

المفهوم غير الشائع

افرض ان الولايات المتحدة تتمتع بأعلى مخرجات لكل عامل (أو لكل وحدة من المدخلات) بين دول العالم في صنع الحاسوبات والصلب. وافرض أيضاً أن الولايات المتحدة أكثر كفاءة في صنع الحاسوبات من الصلب. مثلاً، قد تكون انتاجية الولايات المتحدة أعلى بمقدار ٥٠ بالمئة من الدول الأخرى في مجال الحاسوب و ١٠ بالمئة في مجال الصلب. في هذه الحالة، قد تفيد الولايات المتحدة من تصدير السلعة التي هي أكثر كفاءة في صنعها (الحاسوبات) واستيراد السلعة التي هي أقل كفاءة نسبياً فيها(الصلب).

او خذ بعين الاعتبار دولة فقيرة مثل الهند. فكيف يمكن للهند الفقيرة، التي لا تزيد انتاجيتها لكل عامل عن جزء بسيط من انتاجية الدو ل الصناعية أن تأمل في تصدير أي من المنسوجات او القمح الذي تنتجه؟ المفاجأة، أنه وفقاً لمذهب الميزة النسبية يمكن للهند أن تصدر السلع التي تتمتع بكفاءة نسبية في انتاجها (مثل القمح والمنسوجات) وتستورد السلع التي هي اقل كفاءة نسبياً في انتاجها (مثل التوربينات والحاسوب ذات القدرات العالية).

ينص مبدأ الميزة النسبية (comparative advantage) على أن كل دولة ستستفيد اذا تخصصت في انتاج وتصدير السلع التي يمكنها انتاجها بتكلفة منخفضة نسبياً (والتي هي أكثر كفاءة نسبياً من الدول الاخرى في انتاجها)، وبعكس ذلك، ستستفيد كل دولة اذا ما استوردت السلع التي تنتجها بتكلفة أعلى نسبياً (والتي هي أقل كفاءة نسبياً في انتاجها من الدول الأخرى).

هذا المبدأ البسيط يزودنا بالأسس المتينة للتجارة الدولية.

منطق الميزة النسبية

لشرح مبدأ الميزة النسبية، نبدأ بمثال بسيط عن التخصص بين الناس ثم ننتقل الى دراسة الحالة العامة للتخصص والميزة النسبية بين الدول.

خذ مثلاً حالة أفضل محامية في المدينة التي هي، في الوقت نفسه، أفضل طابعة في المدينة فكيف يجب أن تقضي هذه المحامية وقتها؟ هل يجب عليها أن تكتب مرافعاتها القانونية وتطبعها بنفسها؟ أم تترك الطباعة لسكرتيرتها؟ من الواضح أنه يجب على المحامية أن تركز على النشاط القانوني، حيث الافادة من مهارتها النسبية او المقارنة أكبر، رغم تفوقها المطلق في كلا المجالين.

او أنظر الى الموضوع من زاوية السكرتيرة. فهي طابعة جيدة، لكن القيام ببحث قانوني سيحتاج لجهد كبير في أفضل الاحوال، او مستحيلاً في أسوأ الأحوال. فهي قطعاً أقل كفاءة من المحامية سواء في البحث القانوني او الطباعة، لكنها أكثر كفاءة نسبياً أو مقارنة في الطباعة.

وفق هذا السيناريو يتحقق أكبر قدر من الكفاءة حين يتخصص المحامي في العمل القانوني وتركز السكرتيرة على الطباعة. إن أفضل الانماط الانتاجية في التخصص واكثرها كفاءة هي أن يركز الناس او الدول على الأنشطة التي هي اكثر كفاءة نسبياً او مقارنة من الدول الأخرى فيها. وهذا يفترض ضمناً أن بعض الناس او الدول قد يتخصصون في مجالات هم قطعاً أقل كفاءة من الأخرين فيها. لكن ورغم أن الأفراد او الدول قد تكون أكثر او أقل كفاءة من الأخرين بالتأكيد، فإن كل شخص او بلد سيجد افادة نسبية في بعض السلع وعدم افادة نسبية في سلع أخرى.

تحليلات ريكاردو للميزة النسبية

دعونا نوضح المبادىء الاساسية للتجارة الدولية بدراسة وضع امريكا واوروبا قبل قرن من الزمان. إذا كانت العمالة (او الموارد بشكل أعم) أكثر انتاجية بشكل مطلق في امريكا منها في أوروبا، فهل يعني ذلك بأن امريكا لن تستورد شيئاً؟ وهل من الحكمة، من الناحية الاقتصادية، أن تحمي اوروبا أسواقها بالتعرفات الجمركية والحصص (الكوتا)؟

اجاب على هذه الأسئلة لأول مرة في العام ١٨١٧ العالم الاقتصاد الانجليزي دافيد ريكاردو، الذي بين أن التخصص الدولي يفيد الأمة. واطلق على هذه النتيجة اسم قانون الميزة النسبية.

لتبسيط الموضوع، اعتمد ريكاردو منطقتين تتعاملان بسلعتين اثنتين، واختار أن يقيس تكاليف الانتاج كلها من زاوية ساعات العمل. وسوف نتبع طريقته ونحلل الطعام والملابس لاوروبا وامريكا [1].

يصور الجدول ٣٥ – ١ مبدأ الميزة النسبية. في امريكا يتطلب الأمر ساعة عمل واحدة لانتاج وحدة من الطعام، في حين أن وحدة من الملابس تتطلب ساعتين من العمل. في اوروبا التكلفة ٣ ساعات من العمل للطعام و ٤ ساعات عمل للملابس. لذلك نرى أن لامريكا ميزة مطلقة في كلا السلعتين، لأنها قادرة على انتاجهما بكفاءة أكبر من اوروبا. إلا ان لدى امريكا «ميزة نسبية» في مجال الطعام، ولدى اوروبا ميزة نسبية في الملابس، لأن الطعام رخيص نسبياً في امريكا، في حين أن الملابس ارخص نسبياً من الطعام في اوروبا.

من هذه الحقائق أثبت ريكاردو أن كلا المنطقتين ستستفيدان اذا تخصصتا في مجالات الميزة النسبية الخاصة بهما – أي، اذا تخصصت امريكا في انتاج الطعام، وتخصصت اوروبا في انتاج الملابس. في هذا الوضع ستصدر امريكا الطعام لدفع ثمن

(١) تحليل الميزة النسبية باستخدام عدة دول وعدة سلع سنقدمه في جزء لاحق من هذا الفصل.

متطلبات الانتاج من العمال في اوروبا وامريكا

المنتج	العمالة اللازمة (عامل/ساعة) في امريكا	في أوروبا
وحدة واحدة من الطعام	١	٣
وحدة واحدة من الملابس	٢	٤

الجدول ٣٥ - ١. تعتمد الميزة النسبية على التكاليف الخاصة بالمنتج فقط

في مثال مفترض، لامريكا تكلفة عمالة أقل في مجال انتاج الطعام والملابس. انتاجية اليد العاملة الامريكية تتراوح ما بين ٢ – ٣ مرات الإنتاجية الاوروبية (ضعف في الملابس وثلاثة أضعاف في الطعام). ومع ذلك يمكن للتجارة أن تفيد المجالين.

الملابس الاوروبية، في حين تصدر اوروبا الملابس لدفع ثمن الطعام الامريكي.

لتحليل تأثيرات التجارة وفوائد التخصص في مجالات الميزة النسبية علينا أن نقيس كميات الطعام والملابس التي يمكن انتاجها واستهلاكها في كل منطقة، (١) إن لم يكن ثمة تجارة دولية، (٢) إن كان لدينا تجارة حرة في كل منطقة تتخصص في مجال ما تمتاز به نسبياً.

قبل التجارة. نبدأ بدراسة ما يحدث في حال عدم وجود تجارة دولية، لنفرض بسبب حظر جميع اشكال التجارة او بسبب فرض تعرفات جمركية باهظة. يبين الجدول ٣٥ – ١ الأجر الحقيقي الذي يدفع للعامل الامريكي مقابل كل ساعة عمل يبذلها على انه يساوي وحدة واحدة من الطعام او نصف وحدة من الملابس. العامل الاوروبي اسوأ حالاً في الوضع السابق للتجارة حيث لا يحصل سوى على ١/٣ وحدة من الطعام و ١/٤ وحدة من الملابس مقابل كل ساعة عمل.

من الواضح أنه اذا سادت المنافسة الكاملة في كل منطقة على حدة، فإن أسعار الطعام والملابس ستختلف في كل منطقة بسبب اختلاف تكاليف الانتاج. في امريكا سيكون سعر الملابس ضعف سعر الطعام، لأنها تحتاج الى ضعف كمية العمل. وفي اوروبا ستكون الملابس أرخص بمقدار ٣/٤ سعر الطعام.

بعد التجارة. الآن إفرض أن جميع التعرفات الجمركية قد الغيت وسمح بالتجارة الحرة. لتبسيط المثال، إفرض أيضاً أن ليس هناك تكاليف نقل. في هذه الحالة، ستتدفق السلع من المناطق متدنية السعر الى المناطق مرتفعة السعر. الواقع أنه مع عدم وجود تكاليف نقل، فسوف تتساوى جميع الأسعار في المنطقتين بمجرد أن يزال الحاجز بينهما، تماماً كما يصبح الماء في انبوبين متصلين على مستوى سطحي واحد. وبالتالي سيباع الطعام بالسعر ذاته في كل مكان، وكذلك الملابس.

فما هو شكل تدفق السلع حين تفتح ابواب التجارة؟ الملابس أغلى نسبياً في امريكا، والطعام أغلى نسبياً في أوروبا. وبالنظر الى هذه الأسعار النسبية وعدم وجود تعرفات جمركية او تكاليف نقل، فسرعان ما يبدأ شحن الطعام من امريكا الى اوروبا والملابس من اوروبا الى امريكا.

وما أن تدخل الملابس الاوروبية السو ق الامريكي، حتى يجد منتجو الملابس الامريكيين أن الأسعار قد بدأت في الهبو ط والارباح أخذت تتقلص، وبالتالي فسوف يبدأون في اغلاق مصانعهم. والشيء المقابل نفسه سيحدث في اوروبا، فسوف يجد المزارعون الاوروبيون ان اسعار المواد الغذائية قد بدأت تهبط حين ضربت المنتجات الامريكية الاسواق الاوروبية، وسوف يعانون من خسائر وقد يفلس بعضهم، وستبدأ الموارد في الانسحاب من قطاع الزراعة.

بعد أن تتكيف كل الأمور مع التجارة الدولية، سنجد أن أسعار الملابس والطعام قد تساوت في اوروبا وامريكا. ومن دون معرفة العرض والطلب الدقيق من السلع، لن يكون في مقدورنا معرفة المستوى الذي ستصل اليه الأسعار. لكننا نعرف أن السعر النسبي للطعام والملابس يقع في مكان ما بين معدل السعر الاوروبي (الذي هو ٣/٤ لمعدل سعر الطعام الى الملابس)، ومعدل السعر الامريكي (الذي هو ١/٢). لنقل أن معدل السعر النهائي هو ٢/٣، وبالتالي تستبدل كل وحدتين من الملابس بثلاث وحدات من الطعام. ولمزيد من التبسيط، سنقيس الأسعار بالدولار الامريكي ونفترض أن سعر التجارة الحرة للطعام هو ٢ دولار للوحدة، وهذا يعني أن يكون سعر التجارة الحرة للملابس ٣ دولارات للوحدة.

أضف الى ذلك أن المنطقتين غيرتا انشطتهما الانتاجية؛ امريكا سحبت مواردها من الاستثمار في الملابس، واستثمرت في انتاج الطعام، في حين قلصت اوروبا قطاعها الزراعي ووسعت صناعة الملابس. في ظل التجارة الحرة، تنقل الدول نشاطها الانتاجي نحو المجالات التي تحقق لها ميزة نسبية.

المكاسب الاقتصادية من التجارة

ما هي التأثيرات الاقتصادية لفتح منطقتين لتجارة الدولية؟ امريكا ككل تستفيد من حقيقة أن الملابس المستوردة تكلف أقل من الملابس التي تنتج محلياً. وبالمثل اوروبا، التي تستفيد من التخصص في الملابس ومن الحصول على الطعام بشكل أرخص باستيراده بدلاً من انتاجه محلياً.

يمكننا التعرف على المكاسب من التجارة بشكل أسهل، عن طريق احتساب تأثير التجارة على أجور العمال الحقيقية. فالأجور الحقيقية تقاس بكمية السلع والخدمات التي يمكن للعامل شراؤها مقابل أجر ساعة واحدة. ونرى من الجدول ٣٥ – ١، أن الأجور الحقيقية بعد التجارة ستكون أعلى من الاجور الحقيقية قبل التجارة بالنسبة للعمال في امريكا واوروبا. ولتبسيط المثال، افرض أن كل عامل يشتري وحدة واحدة من الملابس. قبل التجارة، كانت هذه الحزمة من سلع المستهلك تكلف العامل الامريكي ٣ ساعات عمل والعامل الاوروبي ٧ ساعات عمل.

بعد فتح باب التجارة، وكما لاحظنا فيما سبق، أصبح سعر وحدة الملابس ٣ دولارات وسعر وحدة الطعام دولارين. وما زال على العامل الامريكي أن يعمل ساعة واحدة كي يتمكن من شراء وحدة من الطعام، لكن بمعدل سعر مقداره ٢ الى ٣، لكنه لا يحتاج الا للعمل ١ ١/٢ ساعة لانتاج ما يكفي لشراء وحدة واحدة من الملابس الاوروبية، لذلك اصبحت حزمة السلع المذكورة تكلف العامل الامريكي ٢ ١/٢ ساعة عمل حين تكون التجارة حرة –

وهذا يمثل زيادة في الدخل الحقيقي للعامل الامريكي مقدارها $16\frac{2}{3}$ بالمئة.

بالنسبة للعامل الاوروبي، ما زالت وحدة الملابس تكلف ٤ ساعات عمل في وضع التجارة الحرة، حيث إن الملابس تنتج محلياً. الا أن العامل الاوروبي مازال يحتاج الى انتاج $\frac{2}{3}$ وحدة من الملابس للحصول على وحدة من الطعام (وهذا يتطلب $4 \times \frac{2}{3}$ ساعة عمل) ثم مبادلة $\frac{2}{3}$ وحدة من الملابس بوحدة من الطعام الامريكي. مجموع ساعات العمل التي يحتاجها العامل الاوروبي للحصول على حزمة السلع الاستهلاكية المذكورة هي اذاً $4 + 2 - \frac{2}{3} = 6\frac{2}{3}$، وهذا يمثل زيادة في الأجر الحقيقي مقداره ٥ بالمئة على الوضع حين لا يكون هناك تجارة.

حين تنفتح التجارة وتركز كل دولة على مجال ميزتها النسبية، يصبح الجميع أحسن حالاً. حيث يمكن للعاملين في كل منطقة الحصول على كمية أكبر من السلع الاستهلاكية مقابل الحجم ذاته من العمل، حين يتخصص الناس في مجالات ميزتهم النسبة ويبادلون ما انتجوه من سلع بسلع لا يتمتعون بميزة نسبية فيها. حين تفتح الحدود للتجارة الدولية، فإن الدخل القومي لكل دولة ولجميع الدول التى تتعامل بالتجارة يرتفع.

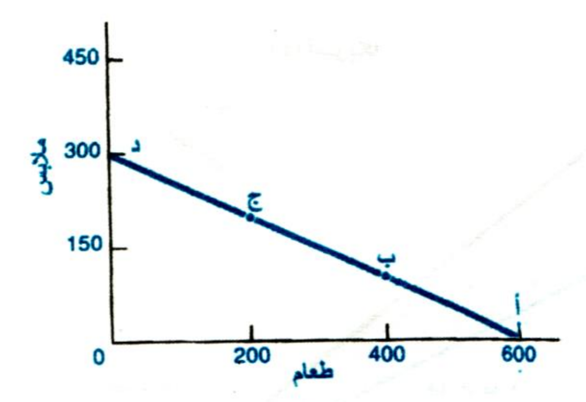
التحليلات البيانية للميزة النسبية

يمكننا استخدام حدود امكانيات الانتاج (ح أ أ) للتوسع في تحليلنا للميزة النسبية. وسوف نواصل استخدام المثال العددي القائم على تكاليف اليد العاملة، لكن النظرية تصح ايضاً في عالم المنافسة ومع مدخلات عديدة مختلفة.

امريكا من دون تجارة

قدمنا في الفصل ١ من هذا الكتاب مفهوم حدود امكانيات الانتاج، الذي يبين مجموعة من السلع التي يمكن انتاجها وفق الموارد والتكنولوجيا المتاحة للمجتمع، وباستخدام بيانات الانتاج البسيطة المبينة في الجدول ٣٥ – ١، وافتراض أن لدى اوروبا وامريكا ٦٠٠ وحدة من العمل، يمكننا ببساطة اشتقاق ح أ أ الخاص بكل منطقة. الجدول المصاحب للشكل ٣٥ – ١ يبين المستويات التي يمكن لامريكا انتاجها من الملابس والطعام وفق مدخلاتها والتكنولوجيا المتاحة لها. الشكل ٣٥ – ١ يحدد امكانيات الانتاج، ويبين الخط أ د « ح أ أ » الامريكية. ولخط « ح أ أ » درجة ميل مقداره $-\frac{1}{2}$، لأن ذلك يمثل الشروط التي يمكن بموجبها استبدال انتاج الملابس بالطعام؛ في سوق تنافسي من دون تجارة دولية يكون معدل سعر الطعام الى الملابس مساوياً النصف أيضاً.

ركزنا حتى الآن على الانتاج وتجاهلنا الاستهلاك. إلا أننا



جدول امكانية الانتاج لامريكي

(معدل تكلفة ثابت مقداره ١ الى ٢)

الامكانيات	وحدات (طعام)	وحدات (ملابس)
أ	٦٠٠	٠
ب	٤٠٠	١٠٠
ج	٢٠٠	٢٠٠
د	٠	٣٠٠

الشكل ٣٥ - ١. بيانات الانتاج الامريكية

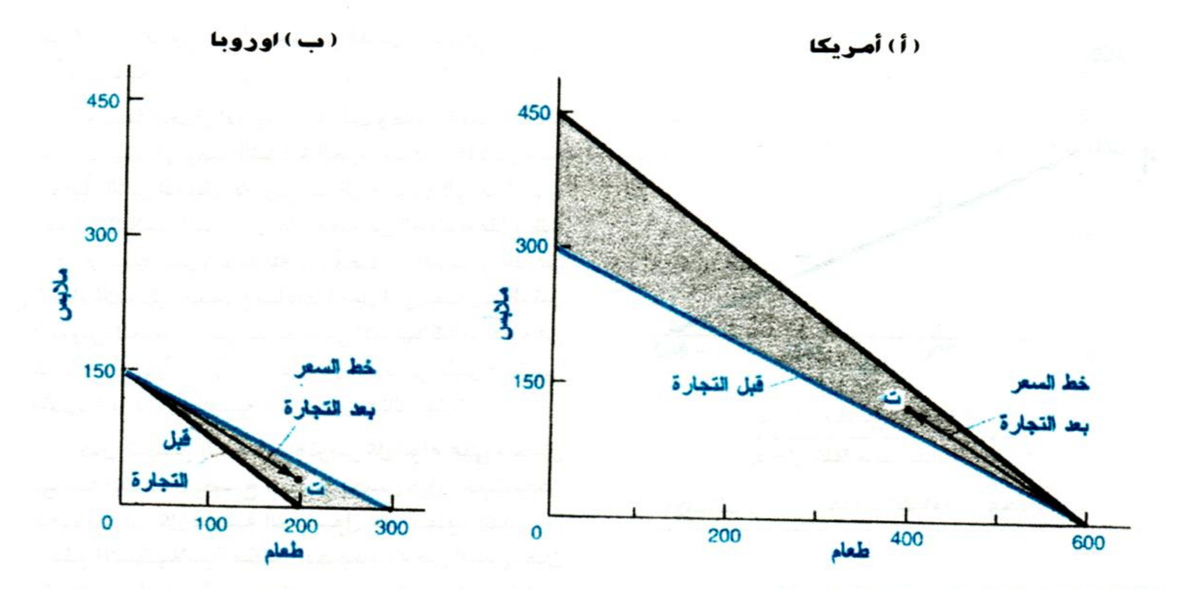
يمثل خط التكلفة الثابت أ د حدود امكانات الانتاج الامريكية المحلية. امريكا ستنتج وتستهلك عند النقطة ب في حال عدم وجود تجارة

اذا اعتبرنا امريكا معزولة عن جميع أشكال التجارة الدولية، فإن ما يمكنها انتاجه هو ما تستطيع أن تستهلكه. افرض مثلاً أن النقطة ب في الشكل ٣٥ – ١، تبين الانتاج والاستهلاك الامريكي مع عدم وجود تجارة، وذلك عند مستوى معين من الطلب والدخل المحلي. من دون تجارة تنتج امريكا وتستهلك ٤٠٠ وحدة من الطعام و ١٠٠وحدة من الملابس.

يمكننا فعل الشيء ذاته لاوروبا. لكن حدود امكانيات الانتاج في أوروبا تبدو مختلفة عن امريكا، لأن لامريكا كفاءات مختلفة في انتاج الطعام والملابس. ومعدل السعر الاوروبي هو $\frac{3}{4}$، ويعكس ذلك انتاجية اوروبا النسبية من الطعام والملابس.

الانفتاح على التجارة

الآن أدخل امكانية المتاجرة بين منطقتين. حيث يمكن مبادلة الطعام بالملابس وفق معدل محدد للسعر، او **معدلات التبادل** (**terms of trade**)، التي تشير الى معدل سعر التصدير الى معدل سعر الاستيراد. ولبيان امكانيات التجارة، وضعنا خطي حدود امكانيات الانتاج معاً في الشكل ٣٥ – ٢. ويبين خط حدود امكانيات الانتاج لامريكا امكانيات الانتاج المحلية، في حين يبين



الشكل ٣٥ - ٢. توضيح الميزة النسبية

عن طريق التجارة يمكن لاوروبا وامريكا أن تحسنا الاستهلاك المتاح لهما. فحين لا تكون التجارة مسموحة، يتوجب على كل منطقة أن تكتفي بانتاجها الخاص، وتكون، بالتالي، مقيدة بمنحنى امكانيات الانتاج المبين لكل منطقة بالخط المسمى «قبل التجارة». وبعد فتح الحدود وقيام المنافسة تفرض المساواة على الأسعار النسبية للسلعتين، يصبح خط السعر النسبي هو ذاك المبين بالسهم. وإذا ما ووجهت كل منطقة بالأسعار المعطاة بالأسهم، هل يمكنك أن ترى السبب في أن امكانيات الاستهلاك يجب أن تتحسن؟

خط حدود امكانيات الانتاج لاوروبا الشروط التي يمكن لها بموجبها ان تحلّ الطعام مكان الملابس محلياً. لاحظ أن خط ح أ لأوروبا قد رسم أقرب الى نقطة الاصل من امريكا. فما هو السبب ؟ لأن انتاجية اوروبا في كلتا الصناعتين أقل؛ أي أنه ليس لديها ميزة مطلقة في انتاج الطعام والملابس.

على أية حال، لن تحبط اوروبا بسبب عدم حصولها على الميزة المطلقة، لأن الاختلافات في الانتاجية النسبية، او الميزة النسبية هو ما سجعل المتاجرة نافعة. المكاسب من التجارة مبينة بالخطوط الخارجية في الشكل ٣٥ - ٢. ولو تمكنت امريكا من المتاجرة وفق السعر الخاص باوروبا، فإن في وسعها انتاج ٦٠٠ وحدة من الطعام والتحرك في اتجاه الشمال الغربي على طول الخط الخارجي في الشكل ٣٥ - ٢ (أ) - حيث يمثل الخط معدل السعر او معدلات التبادل التي تولدها ح أ أ الاوروبية. وبالمثل، اذا تمكنت اوروبا من المتاجرة مع امريكا دون أن تؤثر في أسعار امريكا، عندها يمكن لاوروبا التخصص في صناعة الملابس والتحرك ناحية الجنوب الشرقي على طول الخط السفلي في الشكل ٣٥ - ٢ (ب) - حيث ذلك الخط هو خط معدل سعر ما قبل التجارة لامريكا [٢].

سعر التوازن النسبي. ما أن تنفتح التجارة الدولية، حتى تثبت مجموعة من الأسعار في الأسواق العالمية. فما هي هذه الأسعار؟ لتضخيم هذا السؤال، نفرض أن مزاوداً يقف في وسط المحيط ويحاول ايجاد الأسعار التي توازن بين العرض والطلب، أي أنه اذا اراد معرفة الأسعار التي يعرض بها الطعام والملابس بشكل متساو تماماً، فإنه يفعل ذلك بطلب أسعارها، وتعديل تلك الأسعار في حال حدوث عدم توازن. وحين يصل الى مستوى السعر المتوازن، يدق بمطرقته معلناً اتمام الصفقة.

فماذا سيكون السعر النهائي؟ من دون معلومات اضافية لا يمكننا تحديد معدل السعر بالضبط، لكن يمكننا أن نحدد المجال الذي سيتراوح ضمنه السعر. فالسعر لا بد أن يقع في مكان ما بين سعر المنطقتين. أي، نحن نعرف أن السعر الخاص، بالطعام والملابس يجب أن يقع في مكان ما بين $^1/_2$ و $^3/_4$

(٢) تبدي هذه المناقشة نوعاً من التناقض: فالدول الصغرى هي الأكثر كسباً من التجارة الدولية. وهي الأقل تأثيراً في الاسعار و يمكنها بالتالي المتاجرة وفق الاسعار العالمية التي تختلف اختلافاً كبيراً عن الأسعار المحلية. فلماذا تكون مكاسب الدول الأكبر أقل من التجارة الدولية؟

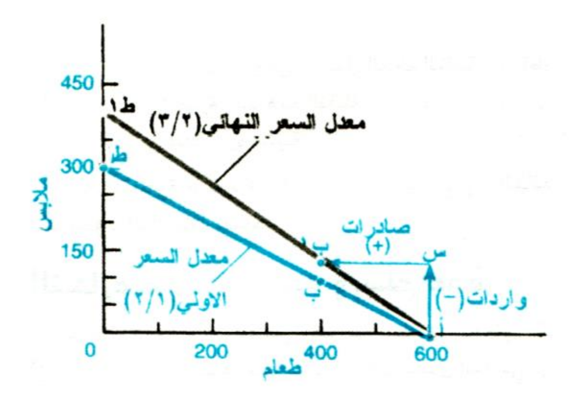
سيعتمد معدل السعر النهائي على طلب كل من الطعام والملابس. فإذا كان الطلب شديداً على الطعام، فإن سعره سيكون مرتفع نسبياً. وإذا كان الطلب على الطعام شديداً للغاية بحيث أن أوروبا أخذت تنتج الطعام، عندها سيكون سعره موازياً لسعر اوروبا، أي ٣/٤. من جهة أخرى، اذا كان الطلب على الملابس عالٍ نسبياً، عندها سيرتفع سعر الملابس نسبياً، واذا كان الطلب على الملابس شديداً للغاية في امريكا بحيث تضطر لانتاج الملابس، عندها سيكون سعر التبادل مساوٍ لمعدل سعر امريكا اي ١/٢. واذا تخصصت كل منطقة في مجال ميزتها النسبية بالكامل، بحيث لا تنتج اوروبا سوى الملابس ولا تنتج امريكا سوى الطعام عند ذلك سيقع مستوى السعر في مكان ما بين ١/٢ و ٣/٤. وسيعتمد المعدل على قوه الطلب بالضبط.

في مثالنا افترضنا أن مستويات الطلب هي تلك التي تحدد معدل السعر النهائي بمقدار ٢/٣، بحيث تستبدل ثلاث وحدات من الطعام بوحدتين من الملابس وفق معدل السعر هذا، يمكن لكل منطقة أن تتخصص – امريكا في الطعام واوروبا في الملابس – وأن تصدر انتاجها لتدفع ثمن مستورداتها بمعدل سعر يساوي ٢/٣.

يبين الشكل ٣٥ – ٢ كيف ستتم التجارة. وتواجه كل منطقة «منحنى امكانية الاستهلاك» الذ ي يمكنها أن تنتج، وتتاجر، وتستهلك وفقاً له. ويبدأ منحنى امكانية الاستهلاك هذا من أفضل نقطة تخصص للمنطقة، ويجري حسب معدل السعر العالمي البالغ ٢/٣. الشكل ٣٥ – ٢ (أ) يبين امكانيات الاستهلاك في امريكا كسهم رفيع مائل بمقدار – ٢/٣ ينطلق من أفضل نقاط الانتاج عند ٦٠٠ وحدة طعام ومن دون انتاج أية ملابس. و بالمثل، امكانيات الاستهلاك الاوروبية بعد التجارة بيّناها في الشكل ٣٥ – ٢ (ب) بالسهم المتجه نحو الجنوب الشرقي من افضل نقاط التخصص الاوروبية مع ميل مقداره – ٢/٣ .

النتيجة النهائية مبينة في النقطة ت في الشكل ٣٥ – ٢. عند نقطة توازن التجارة الحرة هذه، تخصصت اوروبا في انتاج الملابس وتخصصت امريكا في انتاج الطعام. اوروبا صدرت ١٣٣ ١/٣ وحدة من الملابس مقابل ٢٠٠ وحدة من الطعام الامريكي واصبح في وسع المنطقتين استهلاك أكثر مما يمكن لكل منطقة أن تنتجه لوحدها؛ وافادت كلتا المنطقتين من التجارة الدولية.

يبين الشكل ٣٥ – ٣ منافع التجارة لامريكا. الخط الداخلي يبين حدود امكانيات الانتاج، ويبين الخط الخارجي امكانيات الاستهلاك وفق معدل السعر العالمي البالغ ٢/٣. السهمان يبينان الكميات التي تم تصديرها واستيرادها. امريكا صعدت الى النقطة ب ١. وتتحرك، من خلال التجارة، على الخط ط١ أ كما لو أن اختراعاً جديداً مثمراً دفع حدود امكانيات الانتاج لديها الى الخارج.



الشكل ٣٥ - ٣. امريكا قبل التجارة وبعدها

التجارة الحرة الخيارات الاستهلاكية الامريكية. ويمثل الخط د أ منحنى حدود امكانيات الانتاج الامريكية حين يكون في وسع امريكا المتاجرة بشكل حر بمعدل سعر مقداره ٢/٣، وبالتالي، التخصص كلية في انتاج الطعام عند المستوى (أ). السهمان الممتدان من س الى ب ١ ومن أ إلى س يبينان كمية الصادرات (+) والواردات (–) التي تعاملت بها أمريكا. ونتيجة لحرية التجارة ستصل امريكا الى ب ١، ويتوفر لها المزيد من السلع من النوعين اذا انتجت ما تستهلكه وفق الخط د أ

يلخص الشكل ٣٥ – ٤ الدروس المستفادة من هذا التحليل. ويبين الشكل حدود امكانيات الانتاج العالمية. كيف يتم الحصول على ح أ أ العالمية؟ أنه يمثل أكبر قدر من المخرجات يمكن الحصول عليه من موارد العالم أجمع عند انتاج السلع بأكثر الطرق كفاءة. أي، بأفضل تقسيمات العمل والتخصص الاقليمي كفاءة.

تكونت ح أ أ العالمية من دمج ح أ أ للمنطقتين، اوروبا وامريكا، في الشكل ٣٥ – ٢ عن طريق تحديد أعلى مستوى من المخرجات العالمية يمكن الحصول عليه من كل منطقة على حدة. مثلاً، أقصى ما يمكن أنتاجه من الطعام (من دون انتاج أية ملابس) مبين في الشكل ٣٥ – ٢ على أنه ٦٠٠ وحدة في امريكا و ٢٠٠ وحدة في اوروبا، فيصبح الانتاج العالمي الأقصى ٨٠٠ وحدة. هذا الرقم (٨٠٠ طعام صفر ملابس) يعين على ح أ أ العالمية في الشكل ٣٥ – ٤. أضف الى ذلك يمكننا تحديد موقع النقطة (صفر طعام و ٤٥٠ ملابس) على ح أ أ العالمية من مطالعة ح أ أ لكل منطقة. جميع النقاط الواقعة بين هاتين النقطتين يمكن تعيينها باجراء حسابات دقيقة لأقصى قدر يمكن انتاجه من المخرجات العالمية اذا ما تخصصت كل منطقة بشكل كفء في واحدة من السلعتين.

قبل فتح الحدود للتجارة، كان العالم عند النقطة ب. وهي منطقة غير كفوءة – داخل حدود امكانيات الانتاج العالمية – لأن للمنطقتين مستويين مختلفين من الكفاءة النسبية في انتاج مختلف السلع.

بعد فتح الحدود للتجارة، انتقل العالم للنقطة ت، نقطة توازن لتجارة الحرة. عند هذه النقطة تتخصص الدول في المجالات التي لها فيها ميزة نسبية.

مع المتاجرة الحرة في اسواق تنافسية، يكون العالم عند حدود امكانيات انتاجه.

التجارة مع دول عدة وبسلع عدة

يشتمل عالم التجارة الدولية على أكثر من منطقتين وسلعتين. الا أن المبادىء التي شرحناها فيما سبق لا تتغير بشكل أساسي في الأوضاع الواقعية.

تعدد السلع

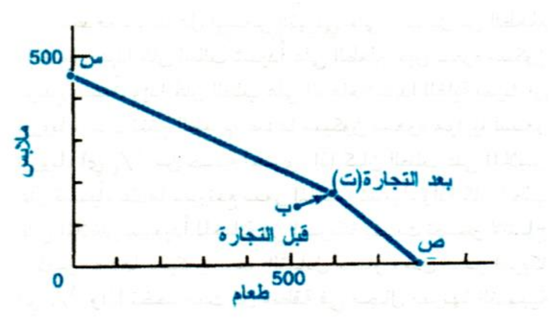
حين تنتج منطقتان او بلدان العديد من السلع بأسعار ثابتة، يمكن عندها ترتيب هذه السلع وفق ميزتها النسبية او تكلفتها. مثلاً، قد تكون السلع قمحاً، وطائرات، وحاسوبات، وسيارات، ونبيذ، وأحذية - رتبت جميعاً وفق تسلسل ميزتها النسبية المبينة في الشكل ٣٥ - ٥. كما يمكننا أن نرى من الشكل، فإن أقل هذه السلع سعراً في امريكا مقارنة باوروبا هو القمح. وأكبر ميزة نسبية لاوروبا هي في مجال الأحذية، في حين أن الميزة في مجال النبيذ هي الى حدّ ما أقل.

يمكننا التأكيد على أن فتح ابواب التجارة سيدفع امريكا الى انتاج وتصدير القمح، واوروبا الى انتاج وتصدير الأحذية. لكن أين يقع الخط الفاصل؟ بين السيارات والحاسوبات؟ ام بين النبيذ والأحذية؟ أم أن الخط الفاصل سيقع فوق إحدى السلع بدل أن يقع بين سلعتين - بحيث يتم انتاج السيارات، مثلاً، في كلا البلدين؟

لن تفاجأ اذا وجدت بأن الجواب يعتمد على القوة النسبية للطلب العالمي على السلع المختلفة. يمكننا اعتبار السلع خرزات نشكها في خيط وفق ميزتها النسبية؛ شدة العرض والطلب ستحدد أين يقع الخط الفاصل بين الانتاج الامريكي والاوروبي. فزيادة في الطلب على القمح والطائرات، مثلاً، ستميل الى نقل الأسعار في اتجاه سعر السلع الامريكية. وقد تقود هذه النقلة الى جعل امريكا تتخصص أكثر في المجالات التي لها فيها ميزة نسبية، والابتعاد عن مجالات الانتاج الأقل ميزة وغير المربحة مثل النبيذ.

تعدد الدول

ماذا عن حالة وجود أكثر من دولة؟ شمول أكثر من دولة في تحليلنا لا يضطرنا الى تغييره. وفيما يتعلق بكل دولة على حده، يمكن جمع جميع الدول الأخرى التي تتاجر معها ضمن مجموعة



الشكل ٣٥ - ٤. التجارة الحرة تمكن العالم من الانتقال الى حدود امكانيات انتاجه.

نبيّن هنا تأثير حرية التجارة بالنسبة للعالم ككل. قبل السماح بالتجارة كانت كل منطقة مقيدة بحدود امكانيات انتاجها الوطنية. ونظراً لأن توازن عدم المتاجرة ليس كفوءاً، فإن العالم يبقى داخل حدود امكانيات انتاجه.

التجارة الحرة تسمح لكل منطقة بأن تخصص في السلع التي تتمتع بها بميزة نسبية. ونتيجة للتخصص الكفء، ينتقل العالم الى حدود الكفاءة.

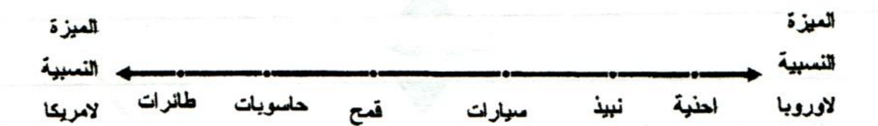
واحدة واعتبار أنها «كل العالم». وليس لمزايا التجارة علاقة خاصة بالحدود القومية. والمبادىء التي طورناها تنطبق على مجموعات من الدول، أو بين مناطق ضمن الدولة الواحدة. الحقيقة أنها قابلة للتطبيق على التجارة ما بين الولايات الامريكية الشمالية والجنوبية كما تطبق على التجارة ما بين الولايات المتحدة وكندا.

التجارة الثلاثية و متعددة الاطراف

مع دخول دول عدة في الصورة، فسوف تجد جميع الدول أن من المفيد لها المشاركة في تجارة ثلاثية او متعددة الاطراف مع مجموعة من الدول الأخرى. بشكل عام، لا تكون التجارة بين طرفين اثنين متوازنة.

ثمة مثال بسيط على تدفق التجارة الثلاثية مبين في الشكل ٣٥ - ٦، حين توضح الأسهم اتجاهات الصادرات. امريكا تشتري سلعاً استهلاكية من اليابان، واليابان تشتري النفط والمواد الاولية من الدول النامية، والدول النامية تشتري الآلات والحاسوبات من امريكا. في الواقع، الانماط التجارية هي أكثر تعقيداً من هذا المثال الثلاثي البسيط

الطبيعة متعددة الاطراف للتجارة تبين المغالطة في الحجج الداعية الى توازن ثنائي في التجارة بين بلدين معينين. مثال ذلك، عدم التوازن الكبير في الميزان التجاري بين الولايات المتحدة



الشكل ٣٥ - ٥. مع تعدد السلع. ثمة تنوع كبير في المزايا النسبية .

واليابان غذى المشاعر الحمائية ودفع ادارة الرئيس كلينتون الى التهديد بفرض عقوبات تجارية على اليابان. لكن ليس للتوازن الثنائي، بحد ذاته، أي معنى اقتصادي. فحتى الدول التي رصيد حسابها التجاري الجاري صفر قد يكون لديها فائضاً تجارياً مع إحدى الدول وعجزاً مع دول أخرى. ما الذي يحدث لو وقعت جميع الدول بين كل زوج منها اتفاقيات تجارية ثنائية متوازنة ؟ ستكبح التجارة بحدّة؛ وتوازن الصادرات المستوردات، لكن وفق المستوى الادنى لأي منهما. وستنخفض المكاسب من التجارة بحدة.

التقييمات والنتائج

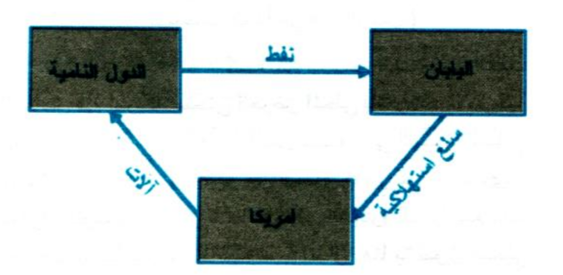
بهذا نكون قد انتهينا من النظر في نظرية الميزة النسبية. ويمكن تطبيق نتائجها على أي عدد من الدول والسلع، اضافة الى أن في الامكان تعميمها لمعالجة الكثير من المدخلات، ونسب العوامل المتغيرة، وتناقص العوائد.

لكن للميزة النسبية قيودها. ويكمن عيبها الأساسي في فرضياتها الكلاسيكية، حيث أنها تفترض وجود اقتصاد تنافسي يعمل بسلاسة ومن دون بطالة قسرية. فهل ستصمد هذه النظرية لو أن عمال مصانع السيارات الامريكية، الذين سرحوا بسبب تزايد مبيعات السيارات اليابانية في السوق الامريكي، لم يستطيعوا ايجاد عمل جديد؟ وماذا يحدث لو أدى تقييم مبالغ فيه لسعر الصرف الى خفض الطلب على عمال المصانع ولم يستطع هؤلاء العثور على عمل موازٍ؟ في مثل هذا الحالات، قد تدفع التجارة بالدولة الى داخل حدود امكانيات الانتاج مع ارتفاع البطالة وهبوط الناتج المحلي الاجمالي. حين يكون الاقتصاد راكداً أو لا يعمل كما يجب، عندها لا يمكننا التأكيد يقيناً بأن الدول ستكسب من التجارة او أن نظرية الميزة النسبية ستصح في مطلق الاحوال.

بالنظر لهذا التحفظ، فلا غرابة ألا يكون لنظرية الميزة النسبية الكثيرين من المؤيدين خلال الفترات الانتقالية الكبرى. فخلال فترة الكساد العظيم في الثلاثينات، حين حلقت البطالة عالياً، وهبطت المخرجات الحقيقية، أقامت الدول جدراناً عالية من التعرفات الجمركية على حدودها، وتقلص حجم التجارة الخارجية بحدّة. واكتسبت الميزة النسبية حظوة في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، حين قاد التكامل الاقتصادي بين دول العالم الصناعية الى تنمية اقتصادية لم يسبق لها مثيل. لكن عند كل ركود اقتصادي تسعى الرساميل والايدي العاملة غير المستغلة بالكامل للضغط لحماية اسواقها من المنافسة الاجنبية. تلك الحقبات التاريخية تذكرنا بأن النظرية الكلاسيكية في الميزة النسبية لا تصح الا اذا كانت أسعار الصرف، والأسعار، والأجور عند مستويات مناسبة وكانت السياسات الاقتصادية قادرة الى التغلب على تجاوزات الدورات الاقتصادية او الاضطرابات التجارية على المسرح الاقتصادي.

على الرغم من القيود المحيطة بنظرية الميزة النسبية فإنها إحدى أعمق حقائق الاقتصاد كله. والدول التي لا تأخذ هذه النظرية بعين الاعتبار تدفع ثمناً باهظاً من ناحية مستويات معيشتها ونموها الاقتصادي.

الشكل ٣٥ - ٦. التجارة ثلاثية الاطراف تفيد الجميع
ميزات متعددة الاطراف ستنخفض كثيراً اذا اشترط تحقق التوازن الثنائي .



بينت نظرية الميزة النسبية كيف يمكن للدول الاستفادة من التخصص وتقسيم العمل دولياً. لكن رغم هذه الحقائق الاقتصادية الراسخة، يُحاصَر المشرعون على الدوام بالجماعات المطالبة باتخاذ اجراءات «حمائية» على شكل تعرفات جمركية او كوتا على المستوردات. ففي الولايات المتحدة يتصارع الكونجرس والرئيس في كل سنة حول ما اذا كان من الواجب فرض اجراءات لحماية الصناعات المحلية من المستوردات رخيصة الثمن.

هل الحماية سياسة اقتصادية صحيحة؟ يتفق علماء الاقتصاد، بشكل عام، أنها ليست كذلك. وهم يعتقدون أن التجارة الحرة تشجع التقسيم المفيد المتبادل للعمل بين الدول وأن التجارة الحرة المفتوحة تسمح للدول بتوسيع حدود امكانيات انتاجها واستهلاكها، وترفع من مستوى معيشة العالم.

لكن الكثير من الناس لا يوافقون على هذا التقييم. وكما كان الكسندر هاميلتون يريد إقامة حواجز من التعرفات الجمركية حول صناعاتنا في العام ١٧٨٩، فإن الكثيرين يجادلون بأن علينا حماية صناعاتنا من المنافسة الاجنبية.

تحليلات العرض والطلب للتجارة والتعرفات الجمركية

التجارة الحرة مقابل عدم التجارة

يمكن توضيح نظرية الميزة النسبية عن طريق استخدام عرض وطلب السلع في التجارة الخارجية. خذ بعين الاعتبار سوق الملابس في امريكا، افرض، تبسيطاً للمثال، أن امريكا هي جزء صغير من السوق، ولا يمكنها بالتالي التأثير على السعر العالمي للملابس (سيمكنا هذا الافتراض من تحليل العرض والطلب ببساطة؛ الحالة الأكثر واقعية والتي يمكن لدولة التأثير فيها على الأسعار سنبحثها لاحقاً في هذا الفصل.)

يبين الشكل ٣٥ – ٧ كلا من منحنى العرض والطلب للملابس في امريكا. منحنى العرض المحلي للشركات الامريكية هو ع ع. نفرض أن سعر الملابس محدد في السوق العالمي (وافترضنا أنه أكبر بكثير من السوق الامريكي) ويساوي ٤ دولارات للوحدة. ومع أن التعاملات في التجارة الدولية تتم عادة بعملات مختلفة، إلا أننا سنبسط المثال هنا بتحويل منحنى العرض الخارجي الى منحنى عرض بالدولار مستخدمين سعر الصرف الدارج للعملة.

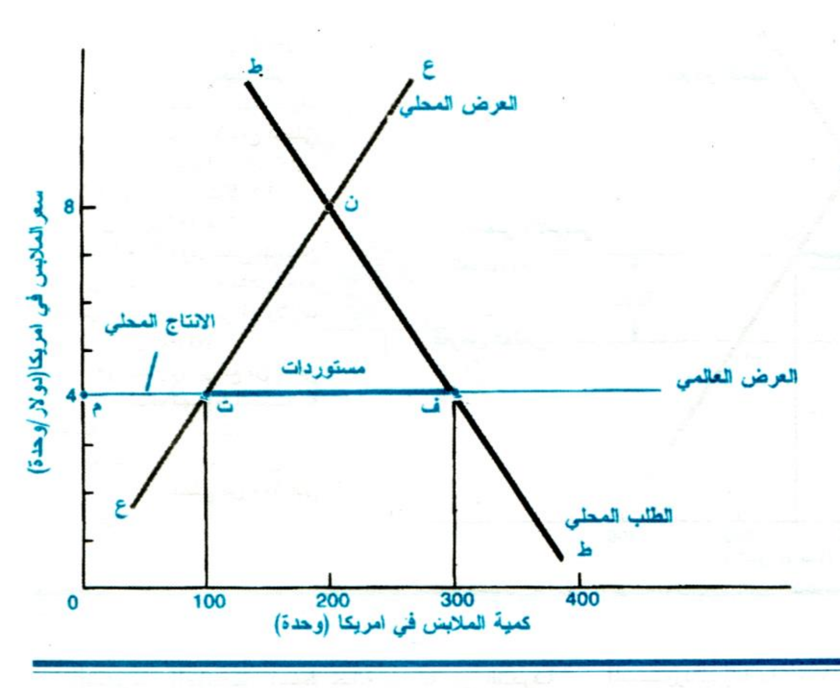
توازن عدم التجارة. افرض أن تكاليف النقل او التعرفات الجمركية على الملابس كانت باهظة (لنقل ١٠٠ دولار على كل وحدة ملابس). فأين سيقع توازن عدم التجارة؟ في هذه الحالة، قد يكون السوق الامريكي للملابس عند تقاطع العرض «المحلي» مع الطلب، المبين في النقطة ن من الشكل ٣٥ – ٧. عند نقطة عدم التجارة هذه، ستكون الأسعار عالية نسبياً مقدارها ٨ دولارات للوحدة، والانتاج المحلي يلبي الطلب كله.

التجارة الحرة. بعد ذلك نفتح تجارة الملابس. في غياب تكاليف النقل، والتعرفات الجمركية، والحصص (الكوتا)، فإن السعر في امريكا يجب أن يتساوى مع باقي العالم. لماذا؟ لأنه اذا كان السعر الامريكي أعلى من السعر الاوروبي، فإن المجازفين الرأسماليين بعيدي النظر سيشترون الملابس من المناطق الرخيصة (اوروبا) ويبيعونها حيث الملابس غالية (امريكا) – اوروبا ستصدر الملابس الى امريكا. وما أن تتكيف التجارة بالكامل مع العرض والطلب، فإن السعر في امريكا سيساوي مستوى السعر العالمي. (وفي عالم به تكاليف نقل وتعرفات جمركية، فإنّ السعر في امريكا سيساوي السعر العالمي معدلاً وفق التكاليف الاضافية المذكورة.)

يوضح الشكل ٣٥ – ٧ كيف تتحدد الأسعار والكميات وتدفق التجارة في ظل التجارة الحرة في مثالنا عن الملابس. الخط الافقي عند مستوى ٤ دولارات يمثل منحنى العرض للمستوردات؛ وهو أفقي، ولديه مرونة سعر كاملة، لأننا افترضنا أن الطلب الامريكي أصغر من أن يؤثر في السعر العالمي للملابس.

ما أن تفتح ابواب التجارة، حتى تتدفق المستوردات الى اوروبا خافضة سعر الملابس الى مستوى السعر العالمي البالغ ٤ دولارات للوحدة. عند ذلك المستوى، سيعرض المنتجون المحليون كمية « م ت » او ١٠٠ وحدة، في حين أنه عند مستوى السعر ذاك سيرغب المستهلكون في شراء ٣٠٠ وحدة. الفرق، المبين بالخط السميك ت ف، هو كمية المستوردات. فمن يقرر أن علينا استيراد تلك الكمية من الملابس وأن الانتاج المحلي سيعرض ١٠٠ وحدة فقط؟ هل هي وكالة اوروبية للتخطيط؟ أم كارتل من شركات صنع الملابس؟ كلا، حجم التجارة يحدده العرض والطلب.

علاوة على ذلك، يمكننا القول أن مستوى الأسعار في توازن عدم التجارة يحدد اتجاه تدفق التجارة. فأسعار عدم التجارة الامريكية أعلى من الأسعار الاوروبية، بحيث أن السلع ستتدفق



الشكل ٣٥ - ٧. الانتاج، والاستيراد، والاستهلاك الامريكي مع تجارة حرة.

نرى هنا توازن التجارة الحرة في سوق الملابس، وليس لامريكا ميزة نسبية في هذا السوق. لذلك، عند نقطة التوازن من دون تجارة «ن»، فإن السعر الامريكي قد يكون ٨ دولارات، في حين أن السعر العالمي هو ٤ دولارات

على فرض أن الطلب الامريكي لا يؤثر في السعر العالمي البالغ ٤ دولارات لكل وحدة، فإن توازن التجارة الحرة يتحقق حين تنتج امريكا م ت (١٠٠ وحدة) وتستورد الفارق ما بين الطلب والعرض المحلي المبين على شكل الخط ت ف (٢٠٠ وحدة).

الى امريكا. تذكر هذه القاعدة المتناقضة: «في ظل التجارة الحرة تتدفق السلع صعوداً من مناطق السعر المنخفض الى مناطق السعر المرتفع». عند فتح الاسواق للتجارة الحرة تتدفق الملابس صعوداً من الاسواق الأوروبية الأدنى سعراً الى الأسواق الامريكية الأعلى سعراً.

الحواجز التجارية

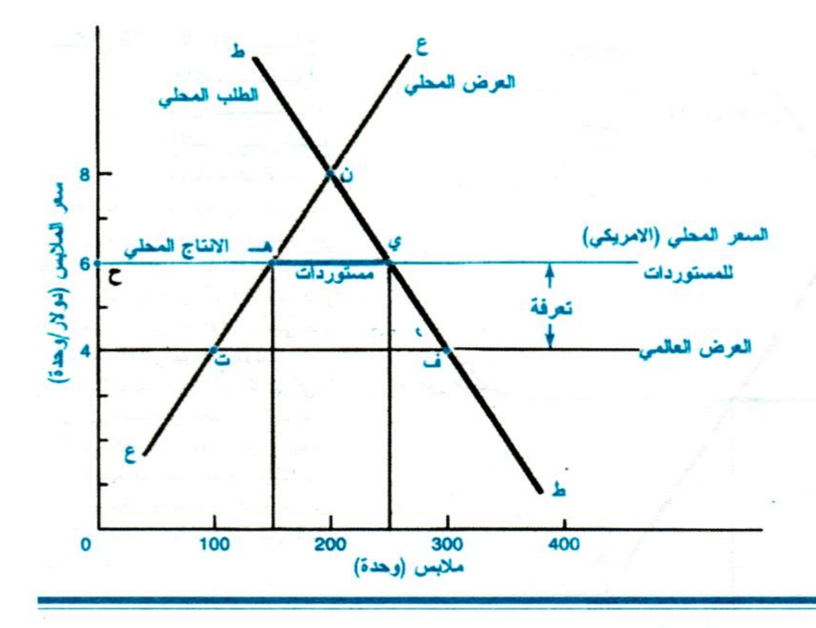
طيلة قرون عدة، استخدمت الحكومات التعرفات الجمركية والكوتا لجمع الايرادات والتأثير على تطور الصناعات المفردة. وأثبت فرض التعرفات الجمركية - منذ أن حاول البرلمان البريطاني فرض تعرفات جمركية على الشاي والسكر والسلع الأخرى المصدرة الى مستعمراتها الامريكية - أنها أرض خصبة للثورة والصراع السياسي.

يمكننا استخدام تحليلات العرض والطلب لفهم التأثيرات الاقتصادية للتعرفات الجمركية والكوتا. بداية، لاحظ أن **التعرفة الجمركية** (**tariff**) هي ضريبة تجبى على المستوردات. ويدرج الجدول ٣٥ - ٢ قائمة تمثل معدلات التعرفة بالنسبة لكل من الولايات المتحدة واليابان في الثمانينات. كمثال، تجبي الولايات المتحدة اليوم تعرفه جمركية مقدارها ٢.٥ بالمئة على السيارات. فاذا كانت تكلفة السيارة الاجنبية ١٠ آلاف دولار، يكون سعر السيارة المحلي شاملاً التعرفة الجمركية هو ١٠.٢٥٠ دولاراً. **الكوتا** (**quota**) هي تقييد الكمية المستوردة. وتفرض الولايات المتحدة نظام الكوتا (الحصص) على الكثير من المنتجات مثل الفول السوداني، والمنسوجات، ولحوم البقر.

السلعة	متوسط معدل التعرفة الجمركية ١٩٨٧ (٪) الولايات المتحدة	اليابان
المنتجات الزراعية	١.٨	١٨.٤
المنتجات الغذائية	٤.٧	٢٥.٤
الملابس	٢٢.٧	١٣.٨
المطبوعات والمنشورات	٠.٧	٠.١
الحديد والصلب	٣.٦	٢.٨
معدات النقل	٢.٥	١.٥
متوسط المنتجات الصناعية	٤.٤	٢.٨

الجدول ٣٥ - ٢. متوسط معدلات التعرفة الجمركية للولايات المتحدة واليابان

التعرفات الجمركية بالنسبة الى الدول الصناعية مثل الولايات المتحدة واليابان منخفضة بشكل عام. التعرفات العالية او الكوتات نجدها في القطاعات الحساسة من الناحية السياسية مثل الزراعة في اليابان والملابس في الولايات المتحدة. [المصدر: مكتب الموازنة الكونجرسي، مفاوضات الجات وسياسة الولايات المتحدة التجارية (مكتب مطبوعات الحكومة الامريكية ، واشنطن، حزيران ١٩٨٧).]



الشكل ٣٥-٨. تأثير التعرفة الجمركية

التعرفة تخفض الاستيراد والاستهلاك، وتزيد الانتاج المحلي والأسعار. اذا واصلنا مثال توازن التجارة الحرة في الشكل ٣٥ – ٧، نفرض أن أمريكا قد فرضت تعرفة مقدارها ٢ دولار على الملابس المستوردة، عندها يرتفع سعر وحدة الملابس المستوردة الى ٦ دولارات (السعر شامل التعرفة).

سعر السوق يرتفع من ٤ الى ٦ دولارات، لذلك تهبط الكمية المطلوبة، وتتقلص المستوردات من ٢٠٠ وحدة الى ١٠٠ وحدة، في حين يرتفع الانتاج المحلي من ١٠٠ الى ١٥٠ وحدة.

التعرفة المانعة. أبسط حالة للتحليل هي التعرفة المانعة – وهي تعرفة عالية للغاية بحيث لا تشجع اطلاقاً على الاستيراد. عد بنظرك الى الشكل ٣٥ – ٧، ما الذي يمكن أن يحدث لو كانت التعرفة الجمركية أكثر من ٤ دولارات للوحدة (أي أكبر من الفرق ما بين سعر عدم التجارة الامريكي البالغ ٨ دولارات والسعر العالمي البالغ ٤ دولارات)؟ قد تكون هذه تعرفة مانعة تغلق الباب أمام كل شكل من أشكال التجارة. فكل مستورد يشتري ملابس حسب السعر العالمي البالغ ٤ دولارات يمكنه أن يبيعها بسعر لا يزيد عن سعر عدم التجارة البالغ ٨ دولارات. لكن التعرفة الجمركية التي يفرض على المستورد دفعها قد تكون اعلى من الفرق بين سعر الولايات المتحدة والسعر العالمي. لذلك فإن التعرفة المانعة تقضي على كل أشكال التجارة.

التعرفة غير المانعة. هي تعرفة أكثر اعتدالاً (أقل من ٤ دولار لكل وحدة من الملابس) قد تؤذي التجارة الا أنها لا تقضي عليها. ويبين الشكل ٣٥ – ٨ نقطة التوازن في سوق الملابس عند فرض تعرفة مقدارها ٢ دولار. وهنا أيضاً نفترض عدم وجود تكاليف للنقل، تعرفة مقدارها ٢ دولار تعني أن الملابس الاجنبية ستباع في امريكا بسعر ٦ دولارات (أي ما يساوي السعر العالمي البالغ ٤ دولارات، زائد ٢ دولار التعرفة).

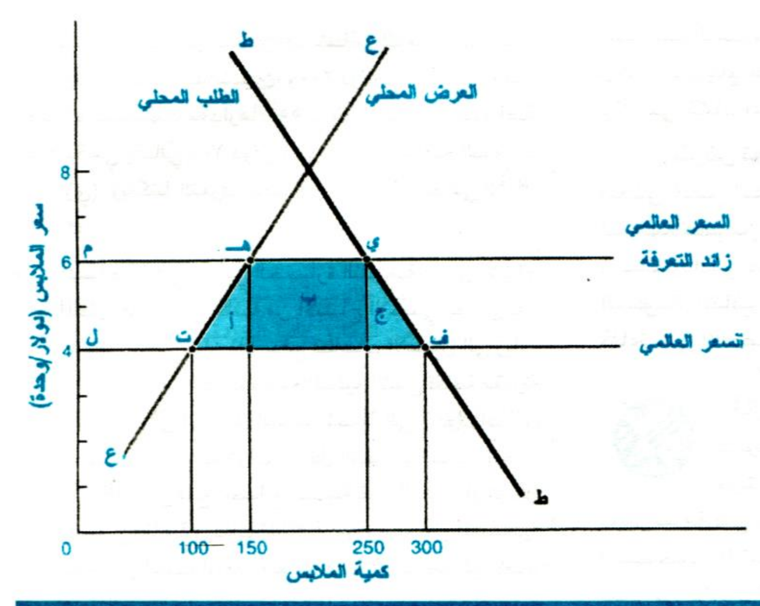
النتيجة المتوازنة لتعرفة مقدارها ٢ دولار هي أن الاستهلاك المحلي (أو الكمية المطلوبة) سوف تنخفض من ٣٠٠ وحدة وفق توازن التجارة الحرة الى ٢٥٠ وحدة بعد فرض التعرفة، وسوف ترتفع كمية الانتاج المحلي بمقدار ٥٠ وحدة، وتنخفض كمية المستوردات بمقدار ١٠٠ وحدة. ويلخص هذا المثال التأثير الاقتصادي للتعرفات الجمركية:

التعرفة الجمركية تميل الى رفع السعر، وخفض الكميات المستهلكة والمستوردة وزيادة الانتاج المحلي.

الكوتا. للكوتا التأثير النوعي ذاته الذي للتعرفات. الكوتا المانعة (وهي الكوتا التي تمنع جميع المستوردات) قد تحقق النتائج ذاتها مثل التعرفة المانعة. السعر والكمية قد ينتقلان الى نقطة عدم التجارة «ن» في الشكل ٣٥ – ٨. وفرض كوتا أقل صرامة قد تحدد الاستيراد بمئة وحدة من الملابس، وهذه الكوتا قد تساوي الخط السميك «هـ ي» في الشكل ٣٥ – ٨. وكوتا مقدارها ١٠٠ وحدة قد تقود الى سعر التوازن والانتاج ذاته الذي تسبب فيه فرض تعرفة مقدارها ٢ دولار.

رغم عدم وجو د اختلاف أساسي ما بين التعرفة الجمركية والكوتا، فإن هناك بعض الاختلافات الدقيقة. التعرفات توفر بعض الايرادات للحكومة ، وقد تسمح بخفض ضرائب أخرى، وبالتالي، موازنة بعض الضرر الذي لحق بالمستهلكين في البلد المستورد. اما الكوتا فإنها تضع الارباح الناجمة عن فرق الأسعار في جيوب المستوردين المحظوظين بالحصول على إذن أو رخصة استيراد. قد يلجأوا الى توثيق علاقاتهم بالمسؤولين عن اصدار الرخص او حتى تقديم الرشاوي لهم.

وبسبب هذه الاختلافات فإن علماء الاقتصاد، بشكل عام، ينظرون الى التعرفات على انها الاقل ضرراً. على أية حال، اذا صممت الحكومة على فرض نظام الكوتا على سلعة معينة فإن



الشكل ٣٥ - ٩. التكلفة الاقتصادية للتعرفة الجمركية.
فرض تعرفة جمركية يجمع ايرادات ويقود الى عدم الكفاءة. نرى تأثيرات فرض التعرفة الثلاثة. المستطيل ب يمثل عوائد التعرفة التي كسبتها الحكومة، المثلث أ هو تكاليف عدم الكفاءة في الانتاج التي تسببت بها الأسعار المحلية الأعلى. المثلث ج هو صافي الخسارة في فائض المستهلك بسبب الأسعارالأعلى غيرالكفؤة بعد طرح عوائد التعرفة وارباح قطاعات الاعمال من فاقد فائض المستهلك. المساحتان أ + جـ هما عدم الكفاءة التي لا يمكن خفضها والتي تسببت بهما التعرفة الجمركية.

عليها طرح رخص الاستيراد الشحيحة الخاصة بتلك السلعة في مزاد علني. فالمزاد سيضمن حصول الحكومة وليس المصدر او المستورد على عوائد حق الاستيراد، اضف الى ذلك، لن يكون الموظفون المسؤولون عرضة لاغراءات توزيع حقوق الكوتا من منطلق الصداقة او القرابة او الرشوة.

تكاليف النقل. ماذا عن تكاليف النقل؟ إن لتكلفة نقل بضائع كبيرة الحجم وقابلة للتلف تأثيراً مماثلاً لتأثير التعرفات الجمركية، حيث أنها تخفض من مدى الانتفاع بالتخصص الاقليمي. مثلاً، اذا كانت تكلفة نقل وحده واحدة من الملابس من اوروبا الى الولايات المتحدة هي٢ دولار، فإن توازن العرض والطلب سيبدو مماثلاً بالضبط للشكل ٣٥ - ٨ حيث السعر الامريكي أعلى بمقدار ٢ دولار من السعر الاوروبي.

لكن هناك فرق واحد ما بين تكاليف الحماية والنقل: تكاليف النقل تفرضها الطبيعة - المسافات، والجبال، والأنهار - في حين أن التعرفات هي من مسؤولية الدول بشكل مطلق. الواقع أن أحد علماء الاقتصاد اطلق على التعرفة الجمركية اسم «السكك الحديدية السالبة». ولفرض التعرفة الجمركية التأثير الاقتصادي ذاته مثل صب الرمال في محركات السفينة التي تنقل البضائع الى شواطئنا من بلاد أخرى.

التكاليف الاقتصادية للتعرفة

ما الذي يحدث حين تفرض امريكا تعرفه جمركية على الملابس، مثل التعرفة البالغة ٢ دولار والمبينة في الشكل ٣٥ - ٨؟ هناك تأثيرات ثلاثة: (١) المنتجون المحليون العاملون تحت مظلة أسعار تؤمنها التعرفة يمكنهم الآن التوسع في الانتاج، (٢) سيواجه المستهلكون أسعاراً أعلى و بالتالي سينخفض استهلاكهم، (٣) تجني الحكومة عوائد من التعرفة.

التعرفة تخلق عدم كفاءة اقتصادية. بشكل أدق، حين تفرض تعرفة جمركية، فإن الخسارة الاقتصادية التي تلحق بالمستهلك تزيد عن العوائد التي تكسبها الحكومة مع الربح الاضافي الذي يجنيه المنتجون.

تحليل بياني. يبين الشكل ٣٥ - ٩ التكلفة الاقتصادية للتعرفة. منحنيا العرض والطلب مماثلان تماماً لتلك التي في الشكل ٣٥ - ٨، لكن تم ابراز ثلاث مساحات.

- المساحة ب هي عوائد التعرفة التي تجبيها الحكومة. وهي مساوية لحجم التعرفة مضروباً في عدد الوحدات المستوردة ويبلغ مجموع قيمتها ٢٠٠ دولار.
- التعرفة ترفع الأسعار في الأسواق المحلية من ٤ الى ٦ دولارات. ويزيد المنتجون مخرجاتهم لتصبح ١٥٠ وحدة وبالتالي، ترتفع الارباح الاجمالية بمقدار ٢٥٠ دولاراً مبينة في شبه المنحرف «ل ت هـ م» وتساوي ٢٠٠ دولار على الوحدات القديمة و٥٠ دولاراً اضافية من الوحدات الخمسين الاضافية.
- أخيراً، لاحظ أن المستهلكين يدفعون سعراً أعلى. مجموع الخسارة في فائض المستهلك ممثلة في المساحة «ل م ي ف» وتساوي ٥٥٠ دولاراً.

لهذا، فإن مجمل التأثير الاجتماعي للتعرفة هو كسب مقداره ٢٥٠ دولاراً للمنتجين، و٢٠٠ دولار كسب للحكومة، وخسارة للمستهلك مقدارها ٥٥٠ دولاراً. التكلفة الاجتماعية الصافية هي بالتالي ١٠٠ دولار (على أساس عدّ هذه الدولارات بالتساوي). ويمكننا التعرف عليها من المثلثين أ + جـ في الشكل ٣٥ – ٩.

- المساحة أ هي صافي الخسارة الناجمة عن أن الانتاج المحلي هو أكثر تكلفة من الانتاج الاجنبي. حين يرتفع السعر المحلي، فإن ذلك يدفع قطاعات الاعمال الى زيادة استخدام القدرات الانتاجية المحلية الأعلى تكلفة مقارنة بالأجنبية، الى أن تصل التكلفة الحدّية الى ٦ دولارات لكل وحدة (بدلاً من ٤ دولارات في ظل التجارة الحرة). وتعود الشركات الى فتح المصانع القديمة غير الكفوءة، او تشغل المصانع القائمة ورديات اضافية. من وجهة نظر اقتصادية بحتة، فإن استخدام هذه المعامل عالية التكلفة هو غير كفء، لأن الملابس التي ستنتجها هذه المصانع بمعدل تكلفة حدّية تبلغ ٥ دولارات، يمكن جلبها من الخارج بتكلفة ٤دولارات. وهكذا، فإن التكلفة الاجتماعية الجديدة لهذا المنتج المكلف نسبياً هي المساحة أ وتساوي ٥٠ دولاراً.
- علاوة على ذلك، هناك خسارة صافية تتحملها البلد من السعر الأعلى المبيّن في المساحة جـ. وهي الخسارة في فائض المستهلك التي لا يمكن تعويضها من أرباح قطاعات الاعمال او عوائد التعرفة الجمركية، ويمكننا أن نرى بسهولة انها تساوي ٥٠ دولاراً ايضاً.

وهكذا، فإن مجموع الخسارة الاجتماعية من التعرفة الجمركية هو ١٠٠ دولار محسوبة من الجهتين.

يوضح الشكل ٣٥ – ٩ إحدى السمات المهمة لفهم سياسات التعرفة الجمركية وتاريخها. فحين تفرض تعرفة ما، فإن جزءاً من التأثير يقع على عاتق الكفاءة الاقتصادية، لكن العبء الأكبر يتوزع في الغالب. في المثال المبين في الشكل ٣٥ – ٩، تمثل المناطق «أ» و «جـ» الخسارة في الكفاءة من الانتاج المحلي العالي بشكل غير كفء ومن الاستهلاك المنخفض بشكل غير كفء، على التوالي. وبموجب الفرضيات المبسطة المستخدمة اعلاه، فإن خسائر الكفاءة تساوي المثلثين الصغيرين ويبلغ مجموعها ١٠٠ دولار. إلا أن خسائر اعادة التوزيع الناجمة أكبر بكثير، وتساوي ٢٠٠ دولار جمعت كعوائد تعرفة جمركية فرضت على مستهلكي السلعة زائد ٢٥٠ دولاراً كارباح أعلى. المستهلكون لن تعجبهم التكلفة الأعلى للمنتج، في حين سيستفيد المنتجون المحليون والعاملون في تلك الشركات من ذلك. من هنا يمكننا فهم السبب في أن المعارك الناشبة حول تقييد الاستيراد تركز بشكل عام على اعادة توزيع المكاسب والخسائر أكثر مما تركز على الكفاءة الاقتصادية.

إن لفرض تعرفة جمركية ثلاثة أثار: تشجع الانتاج المحلي غير الكفء، وتحث المستهلكين على خفض استهلاكهم من السلعة التي فرضت عليها التعرفة لمستوى ادنى من مستويات الكفاءة، وتزيد ايرادات الحكومة. التأثيران الأول والثاني فقط يفرضان تكاليف كفاءة على الاقتصاد.

مثال : التعرفات الجمركية والمنسوجات :

دعونا نكسو هذه التحليلات ببعض اللحم عن طريق تفحص تأثيرات فرض تعرفة معينة، مثل فرض تعرفة على الملابس. التعرفات الجمركية المفروضة على المنسوجات والملابس اليوم هي من بين أعلى التعرفات التي تجبى في الولايات المتحدة (أنظر الجدول ٣٥ – ٢). فكيف تؤثر هذه التعرفات على المستهلكين والمنتجين؟

بداية، ترفع التعرفة أسعار الملابس؛ ويزيد ثمن شراء بدلة او ثوب عما لو كانت هناك تجارة حرة، وبسبب الأسعار الأعلى فإن عدة مصانع ستبقى تعمل، والتي لولا ذلك لأفلست بسبب تراجع ميزتها النسبية في مجال المنسوجات. وهي بالكاد تحقق ارباحاً، إلا أنها تتدبر أمرها بزيادة مبيعاتها بما يكفي لمواصلة الانتاج المحلي. ويتم توظيف عدد اضافي قليل من العمال أكثر مما لو كان الحال مختلفاً، ومع ذلك – وبسبب ضغوط المنافسة الاجنبية – تبقى أجور عمال المنسوجات ادنى من أية صناعة أخرى.

من وجهة نظر قومية نحن نبدد الموارد في مجال المنسوجات. فالعمال، والمواد، والرساميل كان من الممكن أن تكون أكثر انتاجية لو استخدمت في قطاعات أخرى – ربما في انتاج الحاسوبات او الذرة او الطائرات. امكانات الدولة الانتاجية، في هذه الحالة، تكون أدنى لأنها تضع عوامل الانتاج في صناعة فقدت فيها ميزتها النسبية.

المستهلكون بالطبع، يدفعون مقابل حماية صناعة المنسوجات أسعاراً أعلى. ويحصلون على إشباع أقل من دخلهم مما لو اشتروا منسوجاتهم من هونغ كونغ او كوريا او الصين بأسعار لا تدخل فيها التعرفات الجمركية العالية. المستهلكون يضطرون الى خفض مشترياتهم من الملابس، ويوجهون اموالهم نحو شراء الطعام، والمواصلات، او الترفيه، ذات الأسعار الأدنى بسبب انخفاض التعرفة.

بعكس ذلك، تحصل الحكومة على بضعة ملايين من

الدولارات من التعرفة الجمركية المفروضة على المنسوجات، يمكن استخدامها لشراء سلع عامة او حفض ضرائب أخرى، لذلك لا يشكل هذا التأثير عبئاً اجتماعياً حقيقياً (خلافاً لخسارة المستهلك وعدم الكفاءة الانتاجية):

الآن، وبعد أن انهينا بحثنا لطريقة تأثير التعرفات الجمركية على أسعار وكميات السلع، نلتفت الى تحليل الحجج المؤيدة والمعارضة لحماية صناعات الدولة من التجارة الاجنبية.

اقتصاديات الحماية

تتخذ المناقشات الخاصة بالحماية عن طريق التعرفات الجمركية أو الكوتا ضد منافسة المستوردات الاجنبية عدة أشكال. وفيما يلي الاشكال الرئيسية:

- الحجج غير الاقتصادية التي تشير الى أن من المفضل التضحية ببعض الرفاه الاقتصادي لدعم اهداف قومية أخرى.
- الحجج القائمة على سوء فهم المنطق الاقتصادي مثل منطق الميزة النسبية.
- بعض التحليلات التي لا تصح في عالم من المنافسة الكاملة والعمالة الكاملة، لكنها صحيحة تماماً بالنسبة الى دولة كبيرة بما يكفي لتؤثر على أسعار صادراتها، او وارداتها او لدولة تعاني من البطالة.

الكثير من هذه المناقشات والحجج يزيد عمرها على قرن من الزمان، وثمة حجج أخرى طورتها مدرسة تدعى «الاقتصاديات الدولية الجديدة». (٣)

الاهداف غير الاقتصادية

لو سنحت لك الفرصة وكنت عضواً في فريق للحوار وكل بمهمة الدفاع عن حرية التجارة، فإنك ستدعم قضيتك في البداية بالاقرار بأن الرفاه الاقتصادي ليس الهدف الوحيد في الحياة. فلا يجدر بالدولة ان تضحي بحريتها وامنها القومي مقابل بضع دولارات اضافية من الدخل تكسبها من التجارة.

تقدم صناعة أشباه الموصلات الامريكية مثالاً مفيداً على ذلك. في الثمانينات قالت وزارة الدفاع الامريكية أنه من دون اقامة صناعة مستقلة لأشباه الموصلات فإن الصناعات العسكرية الامريكية ستعتمد اعتماداً كبيراً على الصناعات اليابانية والاجنبية الأخرى لتزويدها بالرقائق المستخدمة في الاسلحة ذات التكنولوجيا العالية. وقاد ذلك الى اتفاق على حماية هذه الصناعة. علماء الاقتصاد شككوا في قيمة هذا المنهج. حجتهم لم تتناول هدف حماية الأمن القومي. بل ركزت على وسائل تحقيق الهدف المنشود. فقد اعتقدوا أن الحماية مكلفة أكثر من سياسة تستهدف الصناعة، مثل سياسة تعتمد تقديم دعم لها او برنامج لشراء حدّ أدنى من الرقائق عالية الجودة.

الأمن القومي ليس الهدف الوحيد غير الاقتصادي للسياسة التجارية. فقد ترغب الدول في الحفاظ على تقاليدها الثقافية، او الظروف البيئية. فرنسا جادلت مؤخراً في أنها تريد حماية ثقافتها القومية من الافلام السينمائية الامريكية من أمثال «المدمر ٢». والخوف من أن يجتاح المد القادم من هوليود صناعة السينما الفرنسية. ونتيجة لذلك، حافظت فرنسا بحزم على عدد الأفلام والعروض المسرحية الامريكية التي يمكن استيرادها، وتمسكت بموقفها في وجه الضغوط القوية التي مارستها الولايات المتحدة في الجولات الأخيرة من المفاوضات التجارية. ومثال آخر، وهو قرار الحكومة السويسرية منع مرور الشاحنات من اراضيها في مسعى للحفاظ على الهدوء ونظافة الهواء في مناطقها الجبلية.

الأسس غير المتينة للتعرفات

الميركانتيلية. يعزى الى ابراهام لينكولن قوله، «لا أعر ف الكثير عن التعرفات الجمركية، لكني أعرف أنني حين أشتري معطفاً من انجلترا، فإني أحصل على المعطف وتحصل انجلترا على النقود. لكن حين أشتري معطفاً من امريكا، فإني أحصل على المعطف وتحصل امريكا على النقود».

يمثل هذا التبرير مغالطة قديمة تميز بها من أطلق عليهم اسم كتّاب الميركانتيلية في القرنين السابع عشر والثامن عشر. والذين اعتبروا أن الدولة المحظوظة هي تلك التي تبيع سلعاً أكثر مما تشتري لأن ميزاناً تجارياً «مواتياً» كهذا يعني بأن الذهب سيتدفق على الدولة ثمناً لفائض صادراتها.

الحجة الميركانتيلية تخلط الوسائل بالغايات. فتكديس الذهب وغير ذلك من العملات لن يحسن من مستوى معيشة البلد. فقيمة النقود ليست في ذاتها، بل فيما يمكنها أن تشتريه من الدول الأخرى. لذلك فإن معظم علماء الاقتصاد اليوم يرفضون فكرة أن رفع معدلات التعرفة الجمركية لايجاد فائض تجاري سيحسن الرفاه الاقتصادي للبلد.

التعرفات من أجل مجموعات مصالح خاصة. المصدر المهم الوحيد للضغط من أجل فرض تعرفات حماية هو

(٣) يشتمل «التقرير الاقتصادي للرئيس، ١٩٩١» (مكتب طباعة حكومة الولايات المتحدة، واشنطن، ١٩٩١) على بيان رسمي حول السياسة التجارية. للحصول على تفسير غير تقني لمصدر العجز التجاري وتفسير للاقتصاديات الدولية الجديدة كما وردت على لسان أحد روادها، بول كروغمان، «عصر تفاؤل التوقعات»، سياسة الولايات المتحدة الاقتصادية في التسعينات (مطبعة معهد ماساشوستيس للتكنولوجيا، كامبردج، ١٩٩٠).

مجموعات المصالح الخاصة القوية. فالعمال وقطاعات الاعمال تعرف جيداً أن فرض تعرفة جمركية على المنتجات الشبيهة بمنتجاتهم سوف يساعدهم، مهما كان تأثير ذلك على بعض الأهداف المهمة مثل الرفاه الاقتصادي الاجمالي. وقد فهم ادم سميث جيداً هذه النقطة حيث كتب:

توقع قيام حرية التجارة أمر سخيف مثل توقع قيام نظام مثالي. ليس بسبب تحامل الناس وحسب، بل بسبب شيء آخر لا يمكن التغلب عليه، هو أن المصالح الخاصة للكثيرين من الافراد، لا يمكنها إلا أن تعارضها.

فاذا كانت التجارة الحرة نافعة للدولة ككل فلماذا يواصل المؤيدون للحماية ممارسة نفوذ لا يتناسب مع حجمهم في الكونجرس؟ القلة المستفيدة تكسب الكثير من فرض الحماية وبالتالي فهي تكرس مبالغ طائلة لشراء السياسيين من خلف الكواليس. وبعكس ذلك، المستهلكون الأفراد، الذين لا يتأثرون الا بقدر قليل بالتعرفة الجمركية التي تفر ض على أحد المنتجات، وبالتالي فإن الخسارة قليلة وموزعة، وليس لدى الفرد الواحد دوافع كافية لانفاق موارد كبيرة من المال للتعبير عن وجهة نظره في كل تعرفه تفرض. قبل قرن مضى، كانت الرشوات تدفع صراحة للحصول على الأصوات اللازمة لتمرير تشريع بفرض تعرفة. اليوم، تقوم لجان العمل السياسي، الممولة من قبل نقابات العمال او الاعمال، بحشد المحامين والمنادة بدعم التعرفات الجمركية والكوتات على المنسوجات، والأخشاب، والسيارات، والصلب، والسكر، وغير ذلك من السلع.

فلو تم الادلاء بالأصوات بشكل يوازي المنافع الاقتصادية الاجمالية، لفرضت الدول جميعاً تشر يعات تلغي التعرفات الجمركية، لكن دورات المصالح الاقتصادية كلها لا تحظى بالقدر ذاته من التمثيل دائماً. ومن الصعب تنظيم جماهير المستهلكين والمنتجين كي يتحركوا من أجل المنافع التي يمكن كسبها من حرية التجارة، من تنظيم بضع شركات او نقابات للاحتجاج على «العمالة المكسيكية الرخيصة» أو «المنافسة اليابانية غير العادلة». اعداء التجارة الذين لا يكلون هم، في جميع البلدان، المصالح الخاصة للشركات المحمية والعمال.

من أبرز هذه القضايا الكوتا التي تفرضها الولايات المتحدة على السكر، والتي يستفيد منها عدد قليل من المنتجين في حين يتحمل المستهلكون الامريكيون أكثر من بليون دولار مقابل ذلك. قد لا يعي المستهلك الامريكي أن الكوتا المفروضة على السكر تكلف الفرد ١.٥ سنت يومياً، لذلك فإن الأمر لا يستحق العمل من خلف الكواليس للمطالبة بحرية التجارة.

المنافسة من العمالة الاجنبية الرخيصة. من أكثر الحجج الداعية للحماية انتشاراً القول أن التجارة الحرة تعرض عمال الولايات المتحدة للمنافسة من العمال الأجانب الأرخص أجراً. والطريقة الوحيدة للحفاظ على الأجور العالية للعمال الامريكيين، كما تقول هذه الحجج، هي حماية العمالة المحلية بمنع السلع المنتجة في الخارج، او فرض تعرفة عالية على السلع المنتجة في الدول متدنية الأجور. الرواية المتطرفة لهذه التأكيدات هي أن الأجور في الولايات المتحدة ستقترب من الأجور الاجنبية الادنى بكثير. وقد هلل لهذه النقطة المرشح لانتخابات الرئاسة الامريكية روس بيروت خلال المناظرات حول اتفاقية التجارة الحرة لامريكا الشمالية. أنظر الفقرة المقتبسة في بداية هذا الفصل.

هذه الحجة تخاطب الناس بشكل سطحي، الا أن فيها خللاً كبيراً: فهي تتجاهل المبدأ الأساسي للميزة النسبية. فالسبب في ارتفاع أجر العمال الامريكيين هو أن معدل انتاجيتهم أعلى. فإذا كان أجر التوازن لدينا ٣ أضعاف الأجر في المكسيك، فالسبب هو أن انتاجيتنا أعلى بمقدار ٣ مرات تقريباً في صناعة السلع القابلة للمتاجرة. التجارة تتدفق وفقاً للميزة النسبية، وليس وفقاً لمعدلات الاجور او الميزة المطلقة.

بعد أن بينا أن الدولة تكسب من استيراد السلع التي تنتجها «العمالة الاجنبية الرخيصة» ولا تتمتع فيها بميزة مقارنة، علينا الا نتجاهل التكاليف التي قد تفرضها هذه الاستراتيجية مؤقتاً على الشركات والعمال المتأثرين من استيراد تلك السلع. فإذا اغلقت المصانع في منطقة معينة بشكل غير متوقع لأن الانتاج قد انتقل الى ماوراء البحار، فإن سوق العمل المحلي سيفيض بالعمال الباحثين عن عمل. العمال الأكبر سناً من أصحاب المهارات التي عفا عليها الزمن قد يجدوا صعوبة في العثور على أعمال جذابة، وسوف يعانون من تراجع دخلهم الحقيقي. الصعوبات التي يواجهها العمال المسرحين ستكون أكبر اذا كان الاقتصاد، بشكل عام، يمر بفترة ركود او كان سوق العمل المحلي يعاني من بطالة عالية. على المدى الطويل، ستعيد اسواق العمل توزيع العمال من الصناعات المتردية على الصناعات التي تحقق تقدماً، لكن عملية الانتقال قد تكون مؤلمة للكثيرين.

باختصار، الرد الاقتصادي على ذريعة العمالة الاجنبية الرخيصة يكمن في تحليلات الميزة النسبية. وهي تبين ان البلد سيستفيد من التجارة رغم أن الأجور فيه أعلى من الأجور لدى شركائه التجاريين. الأجور العالية تأتي من الكفاءة العالية وليس من تعرفات الحماية.

التعرفات الجمركية الثأرية. رغم أن الكثيرين يتفقون على أن عالماً من التجارة الحرة قد يكون أفضل عالم ممكن، فإنهم يلحظون أنه ليس العالم الذي نعيش فيه. والتبرير

الذي يقدمونه هو، «طالما أن الدول الأخرى تفرض قيوداً على الاستيراد أو التمييز ضد منتجاتنا، فلا خيار أمامنا سوى أن نلعب اللعبة ذاتها دفاعاً عن أنفسنا. وسوف نقبل بحرية التجارة طالما أنها تجارة عادلة. لكننا لن نلعبها الا على أساس المساواة».

في حين يبدو هذا القول منطقياً، فليس له أسس متينة في التحليلات الاقتصادية او التاريخ. كما رأينا سابقاً، حين تزيد دولة أخرى تعرفاتها الجمركية، فإن فعلها هذا يماثل زيادة أجور الشحن. لكن اذا قررت فرنسا ابطاء تجارتها عن طريق زرع موانئها بالالغام، فهل يتوجب علينا أن نزرع موانئنا بالالغام أيضاً؟ لا أعتقد أن أحداً يريد ذلك. وبالمثل، اذا اختار بلد ما الاضرار بحيوية اقتصاده بفرض تعرفات جمركية على مستورداته، فليس من المنطقي أن نضيف ضرراً على الضرر ونفرض تعرفات جمركية على مستورداتنا.

الشيء المنطقي الوحيد الممكن في هذا النقاش الداعي الى الثأر حين تقوم دولة اجنبية برفع التعرفات الجمركية هو أن تهديدنا بالثأر قد يردع تلك الدولة عن رفع تعرفتها الجمركية في المقام الأول. هذا المنطق اقرته حكومة الولايات المتحدة في معرض تحليلها للحماية عام ١٩٨٢ (في التقرير الاقتصادي الامريكي الى الرئيس):

> التدخل في التجارة الدولية... رغم تكاليفه الباهظة على اقتصاد الولايات المتحدة على المدى القصير، يمكن تبريره اذا كان يخدم الهدف الاستراتيجي بزيادة تكلفة سياسات التدخل التي قد تتبعها الحكومات الاجنبية. وبالتالي، هناك دور محتمل لاجراءات توجه بعناية.... نحو اقناع الدول الأخرى بتخفيض تحريفهم للتجارة.

لكن يجب استخدام هذه الحجة بحذر كبير. فكما أن بناء الصواريخ قد يقود الى سباق تسلح أكثر مما يقود الى الرقابة على التسلح، فإن خدعة الحماية قد تؤذي من يستخدمها كما تؤذي الخصم. الدراسات التاريخية برهنت أن التعرفات الجمركية الثأرية تدفع الدول الأخرى عادة الى رفع تعرفتها بقدر أعلى ونادراً ما تكون ورقة مساومة فعالة لخفض التعرفة.

تخفيف الاستيراد. في الولايات المتحدة وغيرها من الدول يحاول العمال والشركات المتضررة من المنافسة الاجنبية الحصول على حماية على شكل تعرفات جمركية او كوتات. أما اليوم فإن عدداً قليلاً نسبياً من التعرفات يجري التداول بشأنها في الكونجرس. حيث ادرك الكونجرس أن سياسات التعرفة حساسة لدرجة أنه أقام لجان متخصصة لبحث الشكاوى. بشكل عام، تقديم التماس بتخفيف الاستيراد يجري بحثه من قبل وزارة التجارة الامريكية ولجنة التجارة الدولية الامريكية. وتشمل اجراءات التخفيف الاعمال التالية:

- كان «الشرط الواقي» منتشراً في الحقبات الماضية. وهو يسمح بالتخفيف مؤقتاً من الاستيراد (بفرض تعرفات جمركية، وكوتات، او كوتات تصدير يتم التفاوض بشأنها مع الدول الأخرى) حين تتضرر إحدى الصناعات من المستوردات. ويقع الضرر حين يهبط المخرجات، والعمالة، والأرباح في صناعة محلية في الوقت الذي يتزايد فيه الاستيراد.
- «التعرفات المضادة للاغراق» وتفرض حين تبيع الدول الأخرى الى الولايات المتحدة سلعاً بأسعار أدنى من متوسط التكلفة او أسعار أدنى من سعر البيع في أسواق الدول المنتجة. وحين يكتشف حدوث اغراق يفرض «رسم إغراق» على السلعة المستوردة.
- «الرسوم المضادة»، وتفرض حين تدعم الدول الاجنبية صادرتها الى الولايات المتحدة. وقد أصبحت هذه الطريقة أكثر أشكال التخفيف من المستوردات انتشاراً وجرى تطبيقها على مئات الحالات.

فما هي مبررات سن مثل هذه الاجراءات الثأرية او حماية صناعة مهددة بسبب الاستيراد؟ قد يبدو التخفيف من الاستيراد معقولاً، لكنه في الواقع يجري بشكل مخالف تماماً للنظرية الاقتصادية في الميزة النسبية. تلك النظرية تقول أن الصناعة التي لا تستطيع منافسة الشركات الاجنبية «يجب» أن تتضرر بالمستوردات. نعلم أن الصناعات الأقل انتاجية يقضى عليها عملياً بسبب منافسة الصناعات «المحلية» الأكثر انتاجية.

ويبدو هذا أمراً بالغ القسوة بالفعل. لكن ليس هناك من صناعة تموت عن طيب خاطر. ولا منطقة تتحول الى صناعات أخرى برضاها. فغالباً ما يشتمل الانتقال من صناعة الى أخرى على قدر كبير من البطالة والصعوبات. وتبدو الصناعات والمناطق الضعيفة وكأنها استهدفت لحمل عبء التقدم.

أسباب معقولة لفرض الحماية

أخيراً يمكننا أن نأخذ بعين الاعتبار ثلاثة أسباب للحماية قد يكون لها جدوى اقتصادية حقيقية:

- التعرفات الجمركية قد تحول معدلات التبادل لصالح البلد.
- حماية مؤقتة بالتعرفة الجمركية لحماية «صناعة وليدة» لديها امكانيات للنمو تجعلها كفؤة على المدى الطويل.
- تعرفة قد تساعد على خفض البطالة ضمن شروط معينة.

معدلات التبادل او حجة التعرفة المثالية. إحدى الحجج المقبولة لفرض التعرفات الجمركية هو أن ذلك سيحول معدلات التبادل لصالح الدولة ضد مصلحة الدول الاجنبية. (تذكر

أن معدلات التبادل تمثل نسبة أسعار التصدير الى أسعار الاستيراد.) الفكرة هي أنه حين تجبي دولة كبرى تعرفات على مستورداتها، فإن التعرفة ستخفض عملياً السعر العالمي لمستورداتها في حين تزيد سعر صادراتها وبتغيير معدلات التبادل لصالحها فإن الولايات المتحدة تستطيع تصدير كميات أقل من القمح والطائرات مقابل دفع ثمن مستورداتها من النفط والسيارات. ويطلق على مجموعة التعرفات الجمركية التي تزيد من دخلنا المحلي الحقيقي اسم «التعرفة المثالية».

حجة معدلات التبادل تعود لأكثر من ١٥٠ سنة، الى المدافع عن حرية التجارة جون ستيوارت ميل، والتي نفض الغبار عنها مؤخراً من قبل اصحاب نظريات التجارة. وهي الحجة الوحيدة المناسبة لفرض التعرفات الجمركية في ظل شروط توفر العمالة الكاملة والمنافسة الكاملة. ويمكننا فهمها بأن نأخذ بعين الاعتبار الحالة البسيطة لفرض تعرفة مثالية على النفط. فرض هذه التعرفه سيرفع سعر النفط في الولايات المتحدة عن السعر الاجنبي. لكن نظراً لأن طلبنا على النفط سينخفض نتيجة لفرض التعرفة، ونظراً لأن الولايات المتحدة تمثل جزءاً مهماً من الطلب العالمي على النفط، فإن السعر العالمي للنفط سوف ينخفض. لذلك فإن جزءاً من التعرفة يقع عبئه في الواقع على كاهل منتجي النفط. (مما تقدم نرى أن ليس في وسع دولة صغيرة استخدام هذه الوسيلة، حيث أنه ليس في وسعها التأثير على الأسعار العالمية.)

هل يعني ذلك أننا لم نجد حجة أمنة نظرياً لفرض التعرفات؟ الجواب على هذا السؤال قد يكون نعم اذا أمكننا نسيان أن تلك هي سياسة «إفقر جارك» وأمكننا تجاهل ردود فعل الدول الأخرى. لكن الدول الأخرى سترد على الأرجح. فإذا فرضت الولايات المتحدة تعرفة جمركية مثالية مقدارها ٣٠ بالمئة، فلماذا لا يفرض الاتحاد الاوروبي واليابان والبرازيل تعرفات جمركية نسبتها ٣٠ او حتى ٤٠ بالمئة على مستورداتهم؟ في النهاية، وبعد أن تحسب كل دولة تعرفتها المحلية المثالية الخاصة وتفرضها، فقد يرتفع المستوى الكلي للتعرفات الى ٣٠ او ٥٠ بالمئة.

في النهاية، فإن وضعاً كهذا لن يمثل بالتأكيد تحسناً في الرفاه الاقتصادي العالمي او الفردي. فحين تفرض جميع الدول تعرفات مثالية، فالأغلب أن يتراجع الرفاه الاقتصادي للجميع مع تعاظم العوائق أمام حرية التجارة. والأغلب أن تستفيد جميع دول العالم لو ازيلت العوائق من أمام التجارة.

التعرفات لحماية الصناعات الوليدة. في «التقرير حول الصناعيين» الذي وضعه الكسندر هاميلتون (١٧٩١) بهدف تشجيع نمو التصنيع وحماية الصناعات النامية من المنافسة الاجنبية. ووفقاً لهذا المذهب، الذي دعمه علماء الاقتصاد المؤيدين لحرية التجارة بحذر، مثل امثال جون ستيورات ميل والفرد مارشال فإن هناك خطوط انتاج يمكن أن يكون للبلد فيها ميزة نسبية لو أُتيح لها أن تبدأ.

مثل هذه «الصناعات الوليدة» لن تتمكن من النجاة من مصاعب البداية والتجربة اذا ما فرض عليها أن تواجه دون حماية عواصف المنافسة الدولية الا أنها ، بشيء من الحماية قد تتمكن من تطوير وسائل خفض تكاليف الانتاج بالجملة، وايجاد قاعدة من العمالة الماهرة، والكفاءة التقنية التي تتميز بها الصناعات الناضجة. ومع أن الحماية سترفع الأسعار بالنسبة للمستهلك في البداية، فإن الصناعة ستصبح كفؤة حين تكبر وتنضج فتهبط التكلفة ومعها الأسعار. ويكون للتعرفة ما يبررها اذا كانت المنافع التي ستعود على المستهلكين فيما بعد أكثر من كافية للتعويض عن ارتفاع الأسعار في فترة الحماية.

هذه الحجة يجب أن تقيّم بحذر، الدراسات التاريخية تكشف بعض الحالات الحقيقية عن حماية صناعات وليدة نمت لتقف على قدميها. والدراسات حول الدول الصناعية الناجحة الجديدة، مثل سنغافورة وكوريا، تبين أنها غالباً ما كانت تحمي صناعاتها التحويلية من الاستيراد في المراحل الأولى. لكن تاريخ التعرفات يكشف حالات مضادة، لم تتخل فيها الصناعات الوليدة من حفاضاتها رغم حمايتها المستمرة لسنوات طويلة.

حيث فشلت الحماية - صناعة الحاسوب البرازيلية. *تقدم البرازيل مثالاً ساطعاً على المطبات التي قد تتسبب بها الحماية. في العام ١٩٨٤ أقرت البرازيل قانوناً يمنع عملياً دخول معظم أنواع اجهزة الحاسوب الاجنبية. وكان الهدف من ذلك توفير جو من الحماية تتطور ضمنه صناعة الحاسوب الوليدة. وقد طبق القانون بحذافيره: فكانت «شرطة الحاسوب» الخاصة تفتش مكاتب الشركات وغرف الصفوف بحثاً عن حاسوبات مستوردة تنتهك الحظر.*

النتائج كانت متوقعة. من الناحية التكنولوجية، كانت الحاسوبات البرازيلية الصنع متخلفة سنوات عدة عن السوق العالمي الذي يتطور بسرعة، وكان المستهلكون يدفعون ضعفي او ثلاثة أضعاف السعر العالمي هذا إن تمكنوا من الحصول عليها. ووفقاً لأحد التقديرات، كلف هذا القانون المستهلكين البرازيليين خسارة ٩٠٠ مليون دولار سنوياً. وفي الوقت نفسه، ونظراً لأن الحاسوبات البرازيلية مرتفعة الثمن لم يكن في وسعها المنافسة في السوق العالمي. لذلك لم تستفد شركات الحاسوب البرازيلية من ميزة وفورات الحجم في البيع لدول أخرى. ارتفاع أسعار

الحاسوبات أوقع الأذى في تنافسية البرازيل في مجالات الاقتصاد والأخرى. في العام ١٩٩٠ قالت وزيرة الاقتصاد البرازيلية زيليا كاردوزو دي ميلو، «لقد تخلفنا كثيراً بالفعل بسبب هذه الوطنية التي لا معنى لها. مشكلة الحاسوب منعت فعلياً الصناعة البرازيلية من تحديث نفسها».

تضافر ضغوط المستهلكين وقطاعات الأعمال في البرازيل مع مطالب الولايات المتحدة بفتح الأسواق أجبرت البرازيل على اسقاط الحظر على استيراد الحاسوبات في تشرين الأول ١٩٩٢. وبحلول شهور آب ١٩٩٣، كانت متاجر الالكترونيات في سان باولو وريو دي جانيرو تعج باجهزة الحاسوب المحمولة، وطابعات الليزر، والهواتف الخليوية، وبات في وسع الشركات البرازيلية استغلال ثورة الحاسوب. وكانت تلك أكبر تجربة حماية تشهدها البرازيل في تاريخها.

التعرفة الجمركية والبطالة. تاريخياً، كانت الرغبة في زيادة العمالة خلال فترات الركود الاقتصادي هي أحد الدوافع القوية لفرض الحماية. فالحماية توجد فرص عمل عن طريق زيادة سعر المستوردات وتحويل الطلب الى السلع المنتجة محلياً؛ ويبين الشكل ٣٥ – ٨ هذا التأثير. فمع زيادة الطلب المحلي، ستلجأ الشركات الى استخدام المزيد من العمال، فتهبط البطالة [٤]. وهذه ايضاً سياسة «إفقر جارك»، لأنها تزيد الطلب المحلي على حساب المخرجات والعمالة في الدول الأخرى.

لكن، مع أن الحماية الاقتصادية قد تزيد العمالة، فإنها لا تشكل برنامجاً فعالاً لاستمرار العمالة العالية، او الكفاءة، او استقرار الأسعار. وتبين تحليلات الاقتصاد الكلي أن هناك طرقاً أفضل لخفض البطالة من فرض الحماية. فعن طريق استخدام السياسات النقدية والمالية بشكل مناسب، يمكن للدولة أن تزيد المخرجات وأن تخفض البطالة. أضف الى ذلك، استخدام سياسات اقتصادية كلية سيسمح للعمال الذين عزلوا من وظائف متدنية الانتاجية في صناعات تفقد ميزتها النسبية من الانتقال الى وظائف عالية الانتاجية في صناعات تتمتع بميزة نسبية.

هذا الدرس أُثبت على نطاق واسع خلال عقد الثمانينات، في الفترة من ١٩٨٢ الى ١٩٨٧ أوجدت الولايات المتحدة ١٥ مليون فرصة عمل جديدة، مع محافظتها على انفتاح اسواقها، وانخفاض تعرفاتها الجمركية وزيادة العجز التجاري بحدة؛ وبعكس ذلك، لم تتمكن دول اوروبا عملياً من ايجاد أية فرص عمل جديدة رغم انتقالها الى وضع حققت فيه فائضاً تجارياً.

طريقة أخرى لتحليل تأثير الحواجز التجارية على العمالة هي قياس «تكلفة ايجاد فرصة عمل عن طريق تقييد الاستيراد». العديد من الدراسات الاقتصادية حللت التكلفة الاقتصادية لفرض تعرفات او كوتا على صناعة ما. كمثال على ذلك، خذ بعين الاعتبار كوتا الاستيراد الطوعية على السيارات اليابانية خلال الثمانينات. حسب دراسات الحكومة زادت تلك الكوتا العمالة في صناعة السيارات بحوالي ٣٠ الف عامل خلال العامين ١٩٨٣و ١٩٨٤. ومقابل السبعة ملايين سيارة التي كانت تشترى سنوياً خلال تلك الفترة، قدر أن المستهلكين كانوا يدفعون ما معدله ٥٠٠ دولار زيادة في ثمن كل سيارة، مما لو لم تكن هناك كوتا. وبالتالي كان معدل التكلفة على المستهلكين هو ٣.٥ بليون دولار / ٣٠.٠٠٠ = أعلى قليلاً من ١٠٠ الف دولار لكل وظيفة [٥]. مثل هذه الحسابات تبين أن الحماية هي طريقة غير كفوءة لزيادة العمالة.

باختصار:

التعرفات الجمركية والحماية من الاستيراد هي طرق غير كفوءة لايجاد فرص عمل جديدة او خفض البطالة. الطريقة الاكثر فعالية لزيادة العمالة المنتجة هي السياسات المالية والنقدية المحلية.

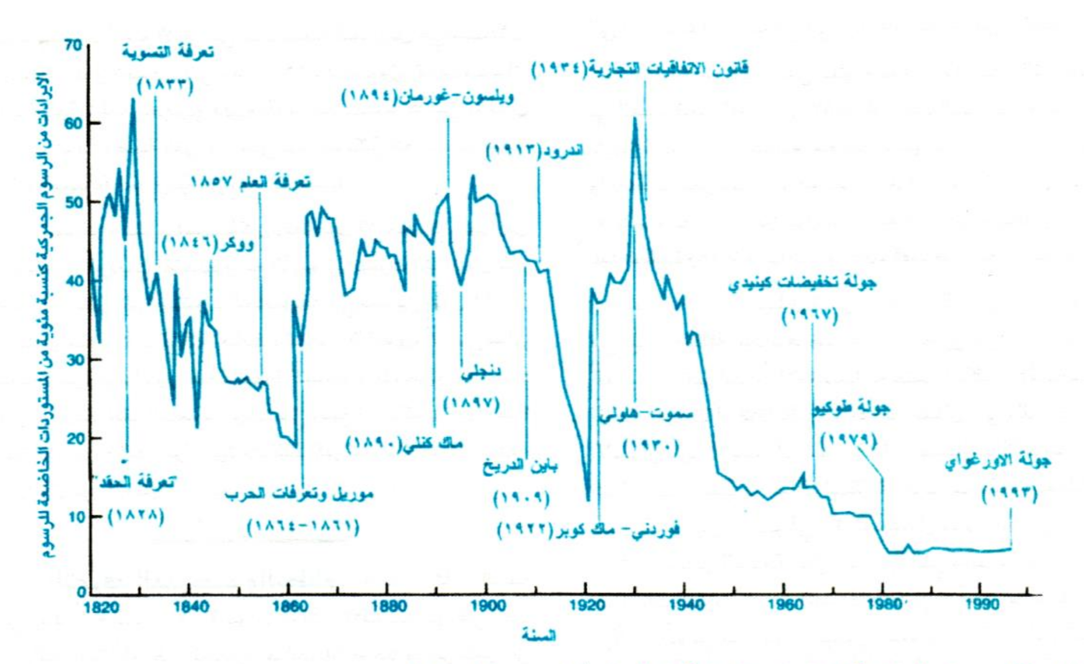
حواجز التجارة الأخرى

في حين اقتصر بحثنا في هذا الفصل على التعرفة الجمركية، فإن معظم النقاط فيه تنطبق على أية عوائق أخرى توضع امام التجارة. الكوتا لها التأثير ذاته تقريباً الذي للتعرفة الجمركية، لأنها تمنع الميزة النسبية لمختلف الدول من تحديد الاسعار والمخرجات في السوق. في السنوات الاخيرة، تفاوضت الدول مع بعضها البعض حول الكوتا. الولايات المتحدة مثلاً أجبرت اليابان على فرض كوتا تصدير «طوعية» على السيارات وتفاوضت معها على وضع كوتا تصدير مماثلة على التلفزيونات، والأحذية، والصلب.

أخيراً، لا بد من الاشارة الى الحواجز غير الجمركية. والتي تتكون من قيود او انظمة غير رسمية تجعل من الصعب

(٤) الذين درسوا الفصول الخاصة بالاقتصاد الكلي يمكنهم أن يفهموا الآلية التي ترفع التعرفات بواسطتها من العمالة. تذكر أن الاستثمارات الأعلى او الانفاق الحكومي يزيد من الطلب الاجمالي، والمخرجات، والعمالة. ووفقاً لأسباب مشابهة، فإن زيادة الحماية او فرض تعرفات جمركية أعلى تخفض الاستيراد وتزيد صافي الصادرات، وبالتالي تزيد الطلب الاجمالي. صافي الصادرات الأعلى سيكون له تأثير مضاعف يشبه كثيراً زيادة الاستثمار او انفاق الحكومة على السلع والخدمات.

(٥) هذه الأرقام أخذت من مكتب الموازنة الكونجرسي من تقرير بعنوان. «هل أحيت حماية التجارة الصناعات المحلية؟ (مكتب طباعة حكومة الولايات المتحدة، واشنطن، ١٩٨٦)، الفصل ٥.



الشكل ٣٥ - ١٠. تاريخياً، كانت امريكا بلداً يفرض تعرفات جمركية عالية.
كانت الرسوم الجمركية عالية طيلة معظم التاريخ الامريكي، لكن المفاوضات التجارية خفضت معظم التعرفات منذ عقد الثلاثينات.

على دولة ما بيع بضائعها في الأسواق الاجنبية مثال ذلك، تتذمر الشركات الامريكية من أن الأنظمة اليابانية تغلق في وجهها باب الدخول الى صناعات الاتصالات، والتبغ، والانشاءات.

المفاوضات التجارية متعددة الاطراف

نظراً للصراع العنيف بين المنافع الاقتصادية للتجارة الحرة ولجوء السياسة الى فرض الحماية، فأي القوتين ساد وسيطر؟ تاريخ الولايات المتحدة في التعرفات الجمركية، المبين في الشكل ٣٥ - ١٠، كان متقلباً. وطيلة حقبة طويلة من التاريخ كانت الولايات المتحدة بلداً يفرض تعرفات عالية. ووصلت هذه التعرفات ذروتها بعد تطبيق تعرفة سموت - هاولي سيئة الصيت عام ١٩٣٠، التي عارضها فعلياً جميع علماء الاقتصاد الامريكيين ومع ذلك شقت طريقها عبر الكونجرس.

الحواجز التجارية التي وضعت خلال فترة الكساد العظيم ساعدت على رفع الأسعار وفاقمت المحنة الاقتصادية. وشهد عقد الثلاثينات حروباً تجارية حاولت فيها الدول زيادة العمالة والمخرجات عن طريق زيادة الحواجز التجارية على حساب جيرانها. لكن الدول سرعان ما ادركت أن الجميع يخسر من لعبة فرض التعرفات الثأرية.

مفاوضات تحرير التجارة

عند نهاية الحرب العالمية الثانية اقام المجتمع الدولي عدداً من المؤسسات هدفها تعزيز السلام والازدهار الاقتصادي من خلال سياسات التعاون. وإحدى أنجح هذه السياسات هي الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (المعروفة باتفاقية الجات)، التي تتحدث فصولها عن رفع مستويات المعيشة عن طريق «اجراء تخفيضات كبيرة على التعرفات الجمركية والحواجز التجارية الأخرى، وازالة المعاملة التميزية من التجارة الدولية»، وتضم الجات اليوم حوالي ١٠٠ دولة اعضاء، مسؤولة عن ٨٥ بالمئة من التجارة الدولية.

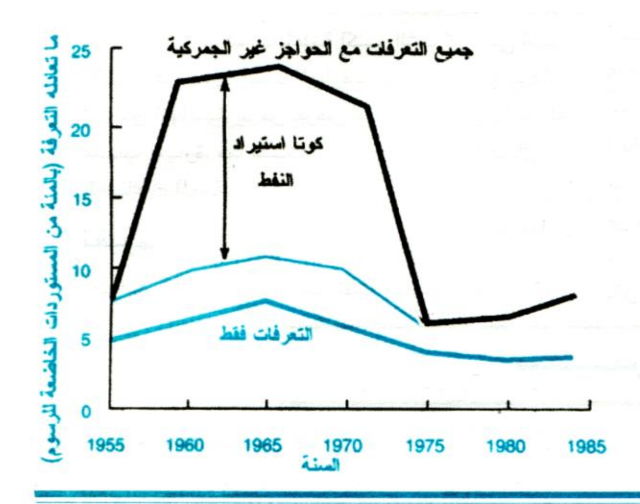
من المبادىء التي تقوم عليها اتفاقية الجات: (١) على الدول العمل من أجل خفض الحواجز الجمركية؛ (٢) جميع الحواجز الجمركية توضع على أسس لا تميز بين الدول (أي، أن تتمتع جميع الدول بوضع «الدولة الأولى بالرعاية»)، (٣) حين تقوم دولة ما برفع تعرفاتها الجمركية فوق المستويات المتفق عليها، فإن عليها تعويض شركائها التجاريين المتضررين عما لحقهم من اضرار؛ (٤) النزاعات التجارية تحل بالتشاور والتحكيم.

أثبت تاريخ المفاوضات التجارية أنها احدى النجاحات



الشكل ٣٥ - ١١. تراجعت أهمية الحواجز غير الجمركية منذ عقد الستينات

خلال عقد الستينات، لعبت الحواجز غير الجمركية دوراً مهماً في تجارة الولايات المتحدة، والسبب الرئيسي لذلك، كوتا استيراد النفط . منذ ذلك الحين، اضافت قدراً كبيراً من تكلفة التعرفات الجمركية الاقتصادية. حتى لو اضفنا الحواجز غير الجمركية، فإن حواجز التجارة تبقى ادنى بكثير مما كانت عليه في بواكير هذا القرن.



الكبرى في التعاون الاقتصادي الدولي. كل بضع سنين، يجتمع ممثلون عن الدول الصناعية الرئيسية برعاية الجات للتعرف على الحواجز على التجارة للتفاوض على ازالتها . وفي عام ١٩٩٣ اكملت الدول «جولة الاورغواي». وعلاوة على الهدف التقليدي بخفض التعرفة الجمركية وحوافز الكوتا، تعهدت الجولة الجديدة تحقيق اهداف طموحة: خفض حوافز التجارة والدعم عن الزراعة وازالة نظام الكوتا على المنسوجات، وتوسعت في حرية التجارة لتشمل الخدمات والملكية الفكرية. علاوة على ذلك، وبدءاً من العام ١٩٩٥، اعيدت تسمية الجات باسم «منظمة التجارة العالمية؛ التي تتمتع بسلطات اكبر لفرض اتفاقيات التجارة الدولية، وأوكلت اليها مهمة متابعة أعمال جولة الاورغواي.

ما مدى أهمية الحواجز غير الجمركية مقارنة بالتعرفات؟ الشكل ٣٥ – ١١ يبين تقديرات لما تعادله التعرفة الجمركية من مجمل الحواجز غير الجمركية المهمة بالنسبة للولايات المتحدة منذ العام ١٩٥٥ وحتى ١٩٨٥. الواقع أن الحواجز غير الجمركية كانت أكثر أهمية خلال عقد الستينات بسبب الكوتا التي فرضت على استيراد النفط، الا انها لم تضف الكثير الى التكلفة الاقتصادية للتعرفة في السنوات الأخيرة.

الخطوات الحديثة. خلال السنوات القليلة الماضية اتخذت الحكومات عدداً من الخطوات لتعزيز حرية التجارة او توسيع الاسواق. أهمها الخطوات التالية:

- في العام ١٩٨٧ تفاوضت الولايات المتحدة وكندا حول عدد من مبادىء التجارة الحرة بين البلدين. وحظي هذا الاتفاق بأهمية لأن كندا هي أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة، حيث بلغ حجم تدفق التجارة بين البلدين ١٧٦ بليون دولار في العام ١٩٩٠. تعرفات كندا الجمركية هي من بين أعلى التعرفات لدى الدول الصناعية الكبرى، وتحد من الاستثمارات الأجنبية لاسباب قومية. ويقدر علماء الاقتصاد أن اتفاقاً للتجارة الحرة سيرفع الدخل الحقيقي في كندا بنسبة ٥ بالمئة، و ١ بالمئة في الولايات المتحدة خلال العقدين القادمين.
- دول الاتحاد الاوروبي الاثنا عشر ماضون في خطتهم الموضوعة لتطوير سوق مشترك بفرض بضع حواجز، او من دون أية حواجز على الأطلاق، على التجارة الدولية في المحيط الاوروبي. الخطوة الأولى ستشمل الغاء جميع التعرفات الداخلية والحواجز التنظيمية على التجارة. وكان من المقرر الانتهاء من هذه الخطوة في العام ١٩٩٢؛ لكن تبين أن ذاك هدف طموح للغاية، وتسير الخطة قدماً لكن ببطء أكثر مما كان متوقعاً. الخطوة التالية تتضمن توسيع الاتحاد الاوروبي (ومنطقة التجارة الحرة)، بالتفاوض مع النرويج، والنمسا، والسويد، وفنلندا، حول شروط انضمامها للاتحاد الاوروبي. هذا الاتحاد الموسع سيكون لديه سوق من الكبر بحيث ينافس سوق امريكا الشمالية.
- الاقتراح الأكثر طموحاً وعرضة للخلاف لخفض الحواجز التجارية هو اتفاق التجارة الحرة لامريكا الشمالية (نافتا)، الذي دار حوله جدل شديد وأقر باغلبية ضئيلة للغاية في العام ١٩٩٣. المكسيك هي ثالث أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة، ومعظم السلع التي يجري تبادلها بين الولايات المتحدة والمكسيك هي سلع مصنعة. ولن تسمح اتفاقية «نافتا» للسلع بالمرور عبر الحدود من دون تعرفات جمركية وحسب، بل ستلغي القيود التنظيمية على الاستثمارات بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك. مؤيدو الخطة يقولون أنها ستسمح بتقسيم أكثر كفاءة للعمل وستسمح للشركات

الامريكية أن تنافس بفاعلية أكبر الشركات في الدول الأخرى، في حين يعتقد المعارضون، خاصة المجموعات العالمية، أنها ستزيد من عرض السلع التي تنتجها عمالة متدنية المهارة، مما سيخفض، بالتالي، أجور العمال في الصناعات المعنية.

تقييم

بعد الحرب العالمية الثانية أيقن صناع السياسة في مختلف انحاء العالم أن حرية التجارة ضرورية لازدهار العالم. وترجمت هذه القناعات في اتفاقيات عديدة لخفض التعرفات الجمركية، كما يبين الشكل ٣٥ - ١٠. لكن مع ارتفاع البطالة في العقد الأخير، ازداد تركيز الدول على حماية الوظائف وفرص العمل بدلاً من فتح اسواقها وهناك على الدوام مخاوف من أقتراب الدول الصناعية من نقطة العودة الى الحماية وفرض التعرفات الثأرية، مثل ماحدث في عقد الثلاثينات، تتسبب في اشعال حرب تجارية بين الدول. لكن ما زالت قوى التوفيق بين الدول مسيطرة حتى الآن.

ملخص

أ - الميزة النسبية بين الدول

١ - تذكر أن التجارة تحدث بسبب اختلاف في ظروف الانتاج او تباين الاذواق. أساس التجارة الدولية هو المبدأ الريكاردي في الميزة النسبية. وينص هذا المبدأ على أن التجارة بين منطقتين لها مزايا حتى وإن كانت احدى المنطقتين أكثر أو اقل انتاجية من الأخرى في جميع السلع. فطالما أن هناك اختلافات في الكفاءات «النسبية او المقارنة» بين الدول، فلا بد أن تتمتع كل دولة بميزة نسبية او انعدام لهذه الميزة في بعض السلع. الأرباح الكبيرة تنشأ حين تتخصص الدول في انتاج سلع ضمن مجال ميزتها النسبية، وتصدر تلك السلع وتبادلها مقابل سلع تتمتع دول أخرى بميزة نسبية في انتاجها.

٢ - يتنبأ قانون الميزة النسبية بأكثر من مجرد نمط التخصص الجغرافي واتجاهات التجارة. فهو يبين أن الدول تصبح أفضل حالاً وأن الأجور الحقيقية (أو بشكل أعم، عوائد عوامل الانتاج ككل) تتحسن بالتجارة وازدياد مجموع الانتاج العالمي. التعرفات الجمركية والكوتات الكابحة، التي توضع «لحماية» العمال او الصناعات، ستخفض مجموع الدخل القومي وامكانيات الاستهلاك.

٣ - حين يكون لدينا العديد من السلع والعديد من الدول، فإن مبادىء الميزة النسبية ذاتها تطبق. ومع وجود الكثير من السلع، يمكننا ترتيب المنتجات ضمن سلسلة متصلة من الميزات النسبية، من الأكثر كفاءة نسبياً الى الأقل كفاءة نسبياً. وحين يكون هناك العديد من الدول ، قد تكون التجارة ثلاثية او متعددة الاطراف، مع وجود دول لديها فائض، او عجز، ثنائي كبير مع الدول الأخرى. التجارة الثلاثية تسمح بوجود عجز في المبادلات الثنائية، لكن ذلك يعكس حقيقة أن حسابات الدولة لا تتوازن إلا بالمبادلات متعددة الاطراف - بين الدولة وباقي العالم. فرض توازن في المبادلات الثنائية قد يعرقل الكفاءة الاقتصادية.

ب - مبدأ الحماية

٤ - التجارة مطلقة الحرية تساوي ما بين الأسعار في الأسواق العالمية. في ظل حرية التجارة، تتدفق السلع صعوداً من الأسواق الارخص سعراً الى الأسواق الأعلى سعراً.

٥ - فرض تعرفة ترفع الأسعار المحلية على السلع المستوردة يقود الى تراجع الاستهلاك والاستيراد مع زيادة في الانتاج المحلي. للكوتا تأثير مشابه جداً، وقد تؤدي، اضافة الى ذلك، الى خفض ايرادات الحكومة.

٦ - التعرفة تتسبب في هدر اقتصادي. الاقتصاد يعاني خسائر بسبب تراجع الاستهلاك المحلي ومن هدر الموارد على سلع تفتقر للميزة النسبية. وتزيد الخسائر بشكل عام عما تحصل عليه الحكومة من ايرادات من التعرفة.

٧ - معظم الحجج المؤيدة للتعرفات الجمركية تبرر بمنافع خاصة لبعض مجموعات الضغط ولا يمكنها الصمود امام التحليلات الاقتصادية. ثمة حجج ثلاث يمكن ان تصمد لدراسة مدققة هي التالية :

أ - شروط التبادل، او التعرفة المثالية، يمكنها من حيث المبدأ رفع الدخل الحقيقي لدولة كبيرة على حساب شركائها التجاريين.

ب - في الحالات التي تكون فيها العمالة أقل من كاملة، قد تتمكن التعرفة من دفع الاقتصاد نحو زيادة العمالة. لكن في وسع السياسات النقدية والمالية تحقيق الهدف ذاته وتوفير فرص العمل بقدر أقل من عدم الكفاءة أفضل من سياسة «إفقر جارك».

جـ- في بعض الأحيان، قد تحتاج الصناعات الوليدة لحماية مؤقتة حتى تتمكن من تحقيق ميزتها النسبية الحقيقية على المدى الطويل.

مفاهيم للمراجعة

مبادىء التجارة الدولية

- الميزة (او انعدام الميزة) الـ المطلقة
- مبدأ الميزة النسبية
- المكاسب الاقتصادية من التجارة
- التجارة ثلاثية او متعددة الاطراف
- الاستهلاك مقابل امكانيات الانتاج مع التجارة
- العالم مقابل حدود امكانيات الانتاج الوطنية.

اقتصاديات الحماية

- توازن السعر مع تجارة او بدونها
- التعرفة الجمركية، الكوتا
- تأثيرالتعرفات الجمركية على السعر، والمستوردات، والانتاج المحلي.
- الميركانتيلية، العمالة الاجنبية الرخيصة، والحجج الثأرية
- تحولات شروط التبادل والتعرفة المثالية
- البطالة والتعرفات الجمركية
- التعرفة لحماية الصناعات الوليدة
- الجات والمفاوضات التجارية.

اسئلة للمناقشة

١ – حدد ما اذا كان كل واحد من الأمور التالية صحيحاً واشرح مبرراتك. اذا كان ما جاء في الفقرة غير صحيح، اعط النص الصحيح.

أ – «المكسيك لن تستطيع ابداً أن تنافس جارتها الشمالية العملاقة. فمصانعها في غاية الكفاءة، ولديها العديد من أجهزة الحاسوب والماكينات والادوات، ومهارتها الهندسية متقدمة للغاية. نحن بحاجة لفرض تعرفات جمركية، او اننا لن نستطيع تصدير أي شيء على الأطلاق».

ب – «اذا تعرض العمال الامريكيون لمنافسة مطلقة العنان من العمالة المكسيكية الرخيصة، فإن أجورنا الحقيقية لا بد أن تهبط بشكل حاد.»

جـ – «بفضل التجارة الدولية، يمكن للدولة ان تستهلك خارج منحنى حدود امكانيات انتاجها.»

د – الحسابات الجارية لدولة ما ليست بحاجة لأن تتوازن في العلاقة التجارية الثنائية، لكنها يجب أن تتوازن في العلاقات التجارية متعددة الاطراف.»

هـ – «مبدأ الميزة النسبية يصح تطبيقه ايضاً على الأسر، والمدن، والولايات، كما يصح تطبيقه على الدول والقارات.»

و – العبارة التي قالها بيروت في بداية هذا الفصل.

٢ – أعد تشكيل الشكل ٣٥ – ١والجدو ل المصاحب له لبيان معطيات الانتاج لاوروبا؛ افرض أن لدى اوروبا ٦٠٠وحدة من الايدي العاملة وأن انتاجيتها هي تلك المذكورة في الجدول ٣٥ – ١

٣ – ماذا يحدث اذا تغيرت المعطيات في الجدو ل ٣٥ – ١ من (١، ٢،٣؛ ٤) الى (١، ٢، ٢، ٤)؟ بيّن أن التجارة كلها سيقضى عليها. استخدم ذلك لشرح القو ل المأثور «دع التباين يزدهر».

٤ – لاحقاً للسؤال رقم ٣: افرض أن البيانات في الجدول ٣٥ – ١ يتعلق بكوريا الجنوبية وامريكا. فما هي المكاسب من التجارة بين البلدين؟ افرض الآن أن كوريا الجنوبية تبنت التكنولوجيا الامريكية، ونمت بسرعة، وأن لديها تكنولوجيا مماثلة للتكنولوجيا الامريكية في العمود الامريكي في الجدول ٣٥ – ١. ما الذي سيحدث للتجارة الدولية؟ ما الذي سيحدث لمستويات المعيشة الكورية والأجور الحقيقية؟ ما الذي سيحدث لمستويات المعيشة الامريكية؟ هل ثمة درس هنا حول تأثير التقارب الاقتصادي على التجارة والرفاه؟

٥ – ما السبب في أن أكبر قدر من المكاسب في التجارة يذهب الى الدول الصغيرة التي تختلف أسعارها، في فترة ما قبل التجارة الحرة، كثيراً عن الأسعار السائدة في العالم؟

٦ – كتب أحد اعضاء مجلس الشيوخ الامريكي التالي: «يفترض في التجارة أن تزيد مداخيل جميع الدو ل المعينة – او على الأقل هذا ما علمنا اياه ادم سميث ودافيد ريكاردو. فاذا تسبب النمو الاقتصادي لمنافسينا في تراجعنا اقتصادياً، فإن هؤلاء الفلاسفة – والمذهب الاقتصادي الذي اسسوه كله – كان يتلاعب بنا طيلة ٢٠٠ سنة».

فسر السبب في أن الجملة الأولى صحيحة. وأشرح السبب في أن الجملة الثانية ليست نتيجة للجملة الأولى. هل يمكنك اعطاء مثال على كيف أن التنمية الاقتصادية في الدولة س يمكن أن تخفض مستوى المعيشة في الدولة ص؟ (تنويه: الاجابة على السؤال رقم ٤ سواف تساعدك على كشف مغالطة هذه الفقرة.)

٧ – حلل الحجة المتعلقة بالتعرفة الجمركية للصناعة الوليدة. ما هي علاقتها بالميزة النسبية؟ ما هي الصناعات الوليدة في هذه الايام؟

٨ – الاقتصاديات الدولية الجديدة طورت نظريات قد تساند الذرائع التالية لحماية الصناعات المحلية من المنافسة الاجنبية:

أ – في بعض الحالات، يمكن لإحدى الدول أن تحسن مستوى المعيشة لديها بفرض الحماية إن لم تلجأ الدول الأخرى الى فرض حماية مقابلة.

ب – إن لم يكن السوق يسير سيراً حسناً، وكانت هناك بطالة زائدة عن الحدّ، فقد تخفض التعرفات من معدل البطالة.

جـ – قد تكون الدول على استعداد للقبول بهبوط بسيط في مستوى معيشة مواطنيها مقابل الحفاظ على صناعات معينة ترى انها ضرورية لأمنها القومي، مثل الحاسوبات عالية الكفاءة او النفط، بحمايتها من المنافسة الاجنبية.

د – الأجور في كوريا لا تزيد عن عُشر الأجور في الولايات المتحدة.وما لم نحدّ من استيراد المصنوعات الكورية، فسوف نواجه مستقبلاً يتصاعد فيه عجزنا التجاري تحت وطأة منافسة عمال شرق أسيا الأدنى أجراً.

في كل حالة من الحالات المذكورة، أرجع كل واحدة الى إحدى الحجج التقليدية المدافعة عن الحماية. بيّن الحالات التي تصح فيها هذه الحجج وبيّن ما اذا كنت تتفق معها في الرأي.

٩ – الولايات المتحدة تفرض كوتات على استيراد الفولاذ، والشحن، والسيارات، والمنسوجات، والعديد من المنتجات الأخرى. علماء الاقتصاد يقدرون أنه عن طريق طرح حقوق الكوتا بالمزاد، فإن الخزينة ستكسب ما لا يقل عن ١٠ بلايين دولار سنوياً . استخدم الشكل ٣٥ – ٩ لتحليل اقتصاديات الكوتا كالتالي: إفرض أن الحكومة فرضت كوتا مقدارها ١٠٠وحدة على المستوردات، وخصصت حقوق الكوتا لدول مهمة على أساس مستوردات العام الأخير. ماذا سيكون سعر التوازن وكمية الملابس؟ كم هي الخسارة في الكفاءة من الكوتا؟ من سيحصل على العوائد في المستطيل ب؟ ماهي تأثيرات المزاودة على حقوق حصص الاستيراد ؟

الفصل ٣٦

استراتيجيات التنمية الاقتصادية

أنا أومن بالمادية. أومن بكل العمليات التي تهدف لمعيشة مادية معافاة - ملابس جيدة وبيوت لا تدلف، وارضيات جافة، ومجاري جيدة، وانابيب تصريف، ومياه ساخنة وحمامات، وانوار كهربائية، وسيارات، وطرق جيدة، وشوارع ساطعة، واجازات طويلة بعيداً عن مضخة القرية، وافكار جديدة، وخيو ل سريعة، واحاديث خاطفة، ومسارح، واوبرات، وفرق موسيقية - أومن بكل ذلك للجميع. الرجل الذي يموت دون أن يعرف كل هذه الأشياء قد يكون في مثل روعة القديسين وثراء الشعراء، لكن ذلك سيكون على الرغم من حرمانه، وليس بسبب الحرمان.

فرانسيس هاكيت

من ضمن ٥ بلايين انسان يعيشون على هذا الكوكب اليوم، هناك حوالي بليون شخص يعيشون في فقر مدقع - بالكاد يجدون قوت يومهم. فما السبب في هذه الفروقات الهائلة في ثروات الأمم؟ وهل يمكن للعالم أن يتعايش بسلام مع الفقر في مقابل الوفرة، والفائض الزراعي في امريكا مقابل الجوع في افريقيا؟ ما هي الخطوات التي يمكن للدول الأشد فقراً أن تتخذها لتحسين مستويات معيشتها؟

يكشف هذا الفصل بعض الصعوبات التي تواجهها الدول الأقل نمواً. وسنبدأ بحثنا ببيان الصفات التي تميز الدول النامية ونراجع بعض المكونات الرئيسية لعملية التنمية الاقتصادية. وفي الجزء الثاني من هذا الفصل، سندرس المناهج البديلة، وخاصة النماذج التي حققت أكبر نجاح في أسيا اضافة الى التجربة الشيوعية الفاشلة في روسيا.

أ الكفاح من أجل التنمية الاقتصادية

سمات الدولة النامية

ما المقصود بتعبير دولة نامية او دولة أقل نمواً ؟ **الدولة النامية** (**developing country**) هي دولة دخل الفرد الحقيقي فيها متدنٍ مقارنة بالدول الصناعية مثل الولايات المتحدة، واليابان، ودول اوروبا الغربية. من الناحية البشرية، تضم الدول النامية اعداداً أكبر من المواطنين يعانون من سوء الصحة، والأمية، والمساكن غير الملائمة، والوجبات الفقيرة.

الجدول ٣٦ - ١ هو مصدر رئيسي للبيانات الضرورية لمعرفة اللاعبين الرئيسيين في الاقتصاد العالمي، علاوة على كونه مؤشراً على التخلف التنموي. الدول تم حصرها ضمن مجموعات هي، متدنية الدخل، وأدنى من متوسطة الدخل، وأعلى من متوسطة الدخل، ومرتفعة الدخل.

يظهر الجدول عدداً من السمات المهمة. من الواضح أن الدول متدنية الدخل أفقر بكثير من الدول المتقدمة كالولايات المتحدة. وحساب دخل الفرد فيها لا يكاد يصل الى خُمس دخل الفرد في الدول مرتفعة الدخل. لكن، وكما ذكرنا في الفصل ٣٤ فإن هذه المقارنات القياسية عرضة للتحريف اذا ما استخدمنا أسعار الصرف الرسمية لمقارنة مستويات المعيشة. واذا حسبنا الدخل عن طريق مضاهاة القوة الشرائية، التي تقيس ما يمكن للدخل القومي أن يشتريه، نجد أن دخل الدول النامية أُسيء تقديره وخفض، ومع ذلك يبقى هناك فارقاً كبيراً في الدخل بينها وبين الدول المتقدمة (انظر الجدول ٣٤ - ٢).

أضف الى ذلك، أن الكثير من المؤشرات تبين تأثيرات الفقر في الدول متدنية الدخل. فمعدلات الأعمار متدنية، والتحصيل العلمي ومعرفة القراءة والكتابة متواضعة، مما يعكس تدني مستويات الاستثمار في الرأسمال البشري.

فئة الدولة	سكان ١٩٩٠ (بليون)	مجموع ١٩٩٠ (بليون $)	الناتج المحلي الإجمالي – دخل الفرد		أمية البالغين (١٩٩٠ ٪)	العمر المتوقع (سنوات)
			مستوى ١٩٩٠ ($)	نمو ١٩٦٥ – ١٩٩٠ (٪ سنوياً)		
اقتصاديات متدنية الدخل						
الصين، الهند	١.٩٨٣	٦١٩	٣٦٠	٣.٧	٣٧	٦٥
غيرها	١.٠٧٥	٣٠٧	٣٢٠	١.٧	٤٥	٥٥
اقتصاديات ادنى من متوسطة الدخل						
(التشيلي، الفلبين، ماليزيا)	٦٢٩	٩٣٠	١.٥٣٠	١.٥	٢٥	٦٥
اقتصاديات أعلى من متوسطة الدخل						
(البرازيل، كوريا، المكسيك)	٤٥٨	١.٥٢٠	٣.٤١٠	٢.٨	١٦	٦٨
اقتصادية مرتفعة الدخل						
(الولايات المتحدة، اليابان)	٨١٦	١٦.٣١٦	١٩.٥٩٠	٢.٤	٤	٧٧

الجدول ٣٦ - ١. مؤشرات مهمة لمختلف مجموعات الدول

قسم البنك الدولي الدول الى ٤ فئات رئيسية اعتماداً على دخل الفرد فيها. وتظهر كل واحدة من هذه الفئات عدداً من مؤشرات التنمية الاقتصادية المهمة. لاحظ أن نسب التعليم والعمر المتوقع عند الولادة لدى الدول متدنية الدخل منخفضة. [المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية العالمية، ١٩٩٢ (البنك الدولي، واشنطن، ١٩٩٢)].

كما يبين الجدو ل ٣٦ – ١ وجود فروقات عظيمة بين الدول النامية. فبعضها يقف على حافة الجوع – هناك الدول الفقيرة جداً مثل التشاد، وبنغلاديش، والصومال. بعض الدول التي كانت ضمن تلك الفئة صعدت الى فئة الدول متوسطة الدخل. وأكثر هذه الدول نجاحاً هي هونغ كونغ، وكوريا الجنوبية، وتايوان – ويطلق عليها أسم «الدول الصناعية الجديدة» – وأكثر هذه الدول نجاحاً حققت معدل دخل فردي وصل المستويات العالية للدو ل مرتفعة الدخل. دول الأمس النامية الناجحة ستصبح دول الغد المتقدمة.

الحياة في الدول متدنية الدخل

لإظهار التباين بين الدو ل المتقدمة والدول النامية، تصور أنك فتى عادي في الحادية والعشرين من العمر في دولة متدنية الدخل مثل مالي، او الهند، او بنغلاديش. أنت فقير، وحتى اذا بالغت في قيمة السلع التي تنتجها البلد او تستهلكها فإن معدل دخلك السنوي بالكاد يصل الى ٥٠٠ دولار. نظيرك في امريكا الشمالية يزيد دخله السنوي عن ٢٠ الف دولار. ربما شعرت بشيء من الراحة اذا عرفت ان شخصاً واحداً من كل اربعة اشخاص في العالم يزيد معدل دخله عن ٣٠٠٠ دولار سنوياً.

مقابل كل واحد يستطيع القراءة من مواطنيك هناك شخص أُمي. معدل العمر المتوقع هو أربعة أخماس معدل عمر الشخص في الدول المتقدمة. ولا بد أنك فقدت اثنين من إخوانك وأخواتك قبل سن البلوغ. معدلات الولادة عالية، خاصة بالنسبة للعائلات التي لا تتلقى النساء فيها أي تعليم، لكن معدلات الوفاة أعلى بكثير من الدولة التي تتوفر لديها انظمة رعاية صحية جيدة.

معظم الناس في بلدك يعملون في الزراعة. قلة من الناس يمكن سحبهم من مجال العمل في انتاج الغذاء للعمل في المصانع. أنت تعمل بسدس الطاقة التي يعمل بها عامل في امريكا الشمالية. أنت لا تعرف الكثير عن العلم، وتعرف الكثير عن تقاليد قريتك.

أنت والمواطنون من امثالك تعيشون في ٤٠ دولة من أفقر دول العالم يشكلون ٥٥ بالمئة من سكان العالم، لكنهم لا يتقاسمون فيما بينهم أكثر من ٤ بالمئة من الدخل العالمي. أنت جائع في معظم الأحيان، والطعام الذي تاكله هو بشكل أساسي الأرز والأطعمة الخشنة الرخيصة. وفي حين أنك أحد الذين حصلوا على قدر من التعليم الابتدائي مثل الكثيرين من أقرانك، فإنك لم تلتحق بمدرسة ثانوية، والاثرياء فقط يلتحقون بالجامعة. أنت تعمل ساعات طويلة في الحقول دون الاستعانة بالمعدات الزراعية. وفي الليل تنام على حصيرة ولديك القليل من الادوات المنزلية، ربما مجرد منضدة ومذياع، ووسيلة المواصلات الوحيدة لديك هي زوج من الأحذية العتيقة.

تلك هي طريقة الحياة في أكثر دول العالم فقراً.

عناصر التنمية الاربعة

بعد أن رأيت معنى العيش في دولة نامية، ننتقل الآن الى تحليل طبيعة عملية التنمية.

في معرض دراستنا للتنمية الاقتصادية في الفصل ٢٨، كشفنا كيف يمكن للدولة أن توسع امكانياتها الانتاجية على مدى الأيام. التنمية الاقتصادية في الدول النامية لا تختلف عن ذلك؛ ماكينة التقدم الاقتصادي يجب أن تمتطي العجلات الأربعة ذاتها، مهما كان غنى الدولة او فقرها. تذكر عجلات التنمية الاربعة : (١) الموارد البشرية. (٢) المصادر الطبيعية، (٣) التكوين الراسمالي، (٤) التكنولوجيا. دعونا نرى كيف يساهم كل واحد من هذه الأمور في التنمية، وكيف يمكن للسياسة العامة أن تدير عملية التنمية في الاتجاهات المطلوبة.

الموارد البشرية

الانفجار السكاني: إرث مالثوس. الكثير من الدول الفقيرة تعمل بجد لمجرد البقاء في مكانها. وحتى حين يرتفع الناتج المحلي الاجمالي، فإن عدد السكان يزداد. ونتيجة لذلك، فإن معظم الشطر الجنوبي للكرة الارضية، وخاصة في افريقيا، ما زال أسير مصيدة مالثوس، حول ارتفاع معدلات الولادة وبقاء المداخيل على حالها. التوسع السكاني لم يتوقف – ويتوقع علماء الدراسات السكانية أن تزيد الدول الفقيرة مليار ونصف المليار نسمة خلال الخمس والعشرين سنة القادمة، في حين ستزيد الدول المتقدمة ٥٠ مليون نسمة فقط.

من الصعب على الدو ل الفقيرة التغلب على الفقر مع معدلات الولادة العالية هذه. لكن هناك عدة مهارب للتخلص من مصيدة مالثوس هذه. احدى الاستراتيجيات هي اتخاذ خطوات فاعلة لكبح النمو السكاني، حتى حين تتعارض هذه الخطوات مع التعاليم الدينية السائدة. الكثير من الدول تشن حملات تثقيفية وتدعم عمليات تنظيم الاسرة وتحديد النسل. الصين، بشكل خاص، جادة في كبح نمو السكان بين سكانها الذين يزيدون عن بليون نسمة، حيث فرضت حصصاً محددة على عدد الولادات، وغرامات اقتصادية واجراء عمليات تعقيم اجبارية على من يتجاوزون «حصتهم من الأطفال».

بالنسبة للدول التي تمكنت من رفع مستوى دخل الفرد فيها كانت هناك امكانية لاستخدام «التحول الديمغرافي» للحصول على عدد ثابت من السكان مع معدلات ولادة منخفضة ومعدلات وفاة متدنية. وما أن تصل الدول الى مستوى معين من الثراء، وتهبط معدلات وفيات المواليد الجدد، فإن الناس يخفضون طوعاً معدلات الولادة لديهم.وتقل حاجتهم لعدد كبير من الاطفال يساعدونهم للعمل في الحقل، وتتحول الأهمية نحو التركيز على توفير تعليم أفضل لعدد أقل من الاولاد. المكسيك، وكوريا، واسبانيا رأت معدلات الولادة لديها تهبط بحدة مع ارتفاع دخلها وحصول مواطنيها على مزيد من التعليم.

نتائج التنمية الاقتصادية وتحديد النسل يتم الشعور بها شيئاً فشيئاً. معدلات الولادة في الدول الفقيرة تراجع من٤٢ بالألف في العام ١٩٦٥ الى ٣٠ بالألف في العام ١٩٩٠، لكن ذلك ما زال أعلى بكثير من معدلات الولادة في الدول مرتفعة الدخل البالغة ١٣ بالألف. والصراع ضد الفقر الذي تستحثه الزيادة في عدد السكان ما زال مستمراً.

الرأسمال البشري. اضافة الى معالجة النمو في عدد السكان، فإن على الدول النامية الاهتمام بنوعية رأسمالها البشري. يشدد المخططون الاقتصاديون في الدول النامية على البرامج المحددة لتالية:

- السيطرة على الأمراض وتحسين الصحة والتغذية. رفع المستويات الصحية للسكان لا تجعل الناس أكثر سعادة وحسب، بل تجعلهم أكثر انتاجية. عيادات الرعاية الصحية ومشاريع تصريف المياه العادمة هي رساميل اجتماعية بالغة الأهمية.
- تحسين التعليم، وخفض الأمية، وتدريب العمال. الأشخاص المتعلمون يصبحون عمالاً أكثر انتاجية ويمكنهم استخدام راس المال بشكل أكثر فاعلية، وتبني تكنولوجيات جديدة، والتعلم من أخطائهم. بالنسبة للتعليم المتقدم في مجالات العلوم، والهندسة، والطب، والادارة، ستستفيد الدول من ارسال أفضل العقول التي لديها للدراسة في الخارج لجلب أحدث ما توصل اليه العلم. (لكن على الدول أن تتنبه لاستنزاف العقول، حيث يهرب الناس المؤهلين في اتجاه الدول ذات الأجر الأعلى).
- الأهم من كل ذلك، عدم التقليل من أهمية الموارد البشرية. ثمة عوامل أخرى يمكن شراؤها من السوق الدولي، لكن تنمية العمالة يجب أن تتم داخل البلد. الدور الحاسم للعمالة الماهرة أثبت المرة تلو الأخرى حين كانت تتعرض معدات التعدين، او الدفاع، او التصنيع الى التلف والأهمال لأن القوى العاملة في الدول النامية لم تتم صيانتها بالشكل الضروري .

المصادر الطبيعية

بعض الدول في افريقيا وأسيا ليس لديها سوى القليل من الثروات في المصادر الطبيعية، والأراضي والمعادن التي تمتلكها يجب أن توزع بين عدد كثيف من السكان. وربما كان أثمن ما لدى

الدول النامية من مصادر هو الاراضي الزراعية. ومعظم القوى العاملة في الدول النامية موظفة في الزراعة. وبالتالي، فإن الاستخدام المنتج للارض – مع صيانة ملائمة لها وتسميدها وحراثتها – له دور اساسي في زيادة مخرجات الدول الفقيرة. اضف الى ذلك، أن انماط الملكية تشكل عاملاً رئيسياً في إعطاء حافز قوي للاستثمار في راس المال والتكنولوجيا التي تزيد من مردود الأرض. فحين يمتلك المزارعون ارضهم يكونون أكثر استعداداً لتحسينها، وادخال انظمة الري الحديثة، والقيام باعمال الصيانة لها.

التكوين الراسمالي

يحتاج الاقتصاد الحديث الى تشكيلة كبيرة من السلع الانتاجية. على الدول التخلي عن معدلات الاستهلاك الحالية كي تدخل مجال الانتاج المثمر غير المباشر. وتلك هي مشكلة الدول الفقيرة جداً، لأن مستويات معيشتها تقترب من حدّ الكفاف. فحين تكون الدولة فقيرة، فإن البدء بخفض معدلات الاستهلاك الحالية للاعداد للاستهلاك المستقبلي يبدو مستحيلاً.

الدول الرائدة في سباق التنمية تستثمر ما لا يقل عن ٢٠ بالمئة من مخرجاتها في التكوين الراسمالي. وبعكس ذلك، فإن أفقر الدول الزراعية لا تستطيع في أغلب الأحيان أن تدخر أكثر من ٥ بالمئة من الدخل القومي. علاوة على ذلك، الكثير من هذه المدخرات المتدنية يذهب لتزويد الاعداد المتنامية من السكان بالمساكن والادوات البسيطة، ولا يتبقى الكثير للتنمية.

لنفرض أن إحدى الدول تمكنت من رفع معدل ادخارها. لكن ذلك لن يكون كافياً ايضاً، فقد يتطلب الأمر عقوداً عدة لاقامة ما يكفي من الطرق ، وانظمة الاتصالات، وشراء أجهزة الحاسوب، وبناء محطات توليد الطاقة الكهربائية، وغير ذلك من السلع الانتاجية التي تشكل عماد البنية الاقتصادية الانتاجية.

حتى قبل شراء أجهزة الحاسوب المعقدة، يتوجب على الدول النامية أن تقيم بنيتها التحتية، او ثروتها الاجتماعية العامة، والتي تتكون من مشاريع واسعة النطاق يعتمد عليها اقتصاد السوق. مثال ذلك، أن يقوم مرشد زراعي اقليمي بمساعدة المزارعين في منطقة ما بالتعرف على انواع جديدة من البذور او المحاصيل؛ او اقامة شبكة طرق تربط الاسواق ببعضها؛ او الشروع ببرنامج للصحة العامة يهدف لتطعيم السكان ضد مرض التيفوئيد او الدفتيريا لحمايتهم من تلك الامراض. قد يكون من المستحيل على شركات هدفها الربح القيام بمثل هذه المشاريع وجني الفوائد الاجتماعية او المادية التي توفرها، لأنها لا تستطيع جمع الرسوم من آلاف وربما ملايين المستفيدين منها. بسبب عدم امكانية تقسيم البنى التحتية او احتساب تأثيراتها الخارجية، لابد للحكومة من التدخل وتوفير الاستثمارات اللازمة.

المشكلة الوحيدة الملحة في معظم الدول النامية هي قلة الادخار. وفي الدول الأشد فقراً، بشكل خاص، تتنافس النفقات الاستهلاكية الملحة مع الاستثمار والموارد الشحيحة، وتكون نتيجة ذلك استثمارات ضئيلة للغاية في راس المال المنتج والضروري للتقدم الاقتصادي السريع.

الاقتراض من الخارج وأزمة الدين. إن كان هناك الكثير من العقبات تعيق الادخار محلياً لتكوين الرساميل، فلماذا لا نلجأ الى الاقتراض من مصادر أجنبية ؟ ألا تخبرنا النظرية الاقتصادية أن الدول الغنية التي وصلت أقصى ما يمكنها أن تحصل عليه من مردود من مشاريعها الاستثمارية، يمكنها أن تستفيد هي والبلد الذي تستثمر فيه من الاستثمار في المشاريع ذات المردود العالي في الخارج ؟

الواقع أنه قبل العام ١٩١٤ كانت التنمية الاقتصادية تتم وفق هذا النمط. خلال القرن التاسع عشر ادخرت بريطانيا ١٥ بالمئة من ناتجها المحلي الاجمالي واستثمرت نصف ما ادخرته في الخارج. وخلال معظم فترة الحرب العالمية الثانية، اقرضت الولايات المتحدة، والدول المتقدمة الأخرى مبالغ ضخمة للدول النامية. وتبين أرقام الاستثمارات في الدول متدنية ومتوسطة الدخل سجلاً مذهلاً من تحويلات راس المال: حيث بلغ متوسط القروض الخارجية ١١٢ بليون دولار سنوياً في الفترة من ١٩٨٠ – ١٩٨٢. وارسل المستثمرون في الدول الغنية اموالهم الى الخارج بحثاً عن مردود أغلى من المردود المتاح لهم في وطنهم، الدول الفقيرة، المتلهفة على الأموال لتمويل مشاريعها الاستثمارية، او حتى تمويل استهلاكها، رحبت بتدفق الرساميل الاجنبية.

الا انه في بداية الثمانينات، أصبح حجم ما اقترضته الدول النامية من الخارج ضخماً بشكل لا يمكن الاستمرار فيه. حيث ارتفع مجموع الديون المعلقة بمقدار ٢٠ بالمئة سنوياً وازداد بمقدار ٥٠٠ بليون دولار خلال الفترة من ١٩٧٣ الى ١٩٨٢. بعض القروض استخدمت بشكل جيد واستثمرت في مجال التنقيب عن النفط، ومصانع النسيج، ومعدات استخراج الفحم من المناجم، لكن بعضها الآخر لم يفعل أكثر من زيادة الاستهلاك.

كانت الامور تسير سيراً حسناً طالما أن صادرات تلك الدول تزيد وفق معدل الاقتراض. لكن مع ارتفاع أسعار الفائدة في العالم وتباطؤ الاقتصاد العالمي بعد العام ١٩٨٠، وجد العديد من الدول أن استراتيجية الاقتراض والاستثمار قادتهم الى شفا أزمة مالية. بعض الدول (مثل بوليفيا والبيرو) احتاجت لكل ما تجنيه من الصادرات لمجرد دفع فوائد ديونها الخارجية. ووجدت دول أخرى نفسها عاجزة عن دفع اقساط دينها في مواعيدها المحددة. واصبحت جميع الدول النامية المدينة تقريباً ترزح تحت عبء خدمة

الدين (أي ضرورة تسديد اصل الدين والفائدة). ونتيجة لذلك فشلت الدول الواحدة بعد الأخرى، خاصة في امريكا اللاتينية في دفع الفائدة على ديونها واضطرت الى «إعادة جدولة» تلك الديون او تأجيلها.

بحلول اواسط التسعينات، تعلم العالم التعايش مع ديون الدول النامية الضخمة وغير المسددة. وفي حين لم يتم إجبار الدول الأشد فقراً على معاناة الجوع لتسديد ديونهم، فقد تباطأ تقديم الدول الغنية للقروض الى الدول الفقيرة الى حدّ كبير مقارنة بالحقبات السابقة.

التغيير التكنولوجي والابتكار

العجلة الأخيرة في مجال التنمية هي التقدم التكنولوجي. للدول النامية هنا فرصة وحيدة ممكنة: هي الاستفادة من التقدم التكنولوجي للدول الأكثر تقدماً.

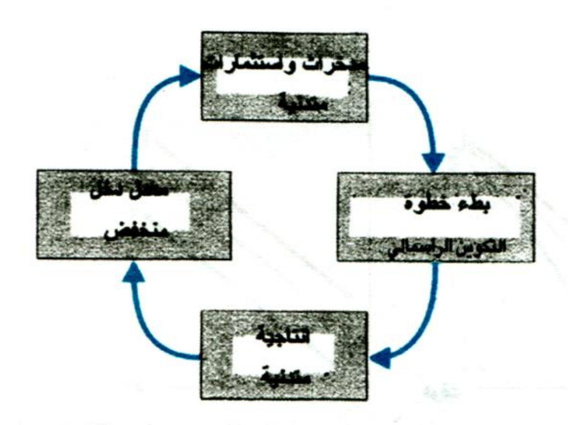
نقل التكنولوجيا. الدول الفقيرة ليست بحاجة لنيوتن عصري لاكتشاف قانون الجاذبية. ففي وسعها قراءة ذلك القانون في أي كتاب فيزياء. وليست بحاجة لتكرار الصعود البطيء والمتذبذب للثورة الصناعية؛ ففي وسعها شراء الجرارت، والحاسوبات، وماكنات الغزل الضخمة التي لم يحلم بها اكبر التجار في الماضي.

اليابان والولايات المتحدة بينتا ذلك بكل وضوح في تطورهما التاريخي. اليابان دخلت حلبة السباق الصناعي متأخرة، ولم ترسل بالطلاب الى الخارج لدراسة التكنولوجيا الغربية الا في اواخر القرن التاسع عشر. الحكومة اليابانية قامت بدور نشط في حث خطى التنمية وبناء السكك الحديدية والمرافق المختلفة. وبالاعتماد على تكيفها مع التكنولوجيا الاجنبية، انتقلت اليابان اليوم لتحتل مركز ثاني أكبر اقتصاد صناعي في العالم.

حالة الولايات المتحدة تعطي مثالاً آخر مفعماً بالأمل. المخترعات الرئيسية المتعلقة بالسيارات والتي كان مصدرها، كلها تقريباً، دولاً خارجية، قامت شركتا فورد وجنرال موتورز بتطبيقها وأصبحتا رائدتا صناعة السيارات في العالم. مثالا الولايات المتحدة واليابان يبينان كيف يمكن للدول أن تزدهر من تكييف العلوم والتكنولوجيات الاجنبية مع اوضاع السوق المحلي.

المجازفة الرأسمالية والابتكار. قد يبدو، من مطالعتنا لتاريخ اليابان والولايات المتحدة أن عملية تبني التكنولوجيا هي وصفة سهلة للتنمية. قد تقول لنفسك أن الأمر لا يتطلب أكثر «من الذهاب الى الخارج، ونسخ أكثر الطرق كفاءة، وتنفيذها في الوطن، ثم أجلس وانتظر زيادة الانتاج».

الحقيقة أن التغيير التكنولوجي ليس بهذه البساطة. يمكنك



الشكل ٣٦ - ١. حلقة الفقر المفرغة

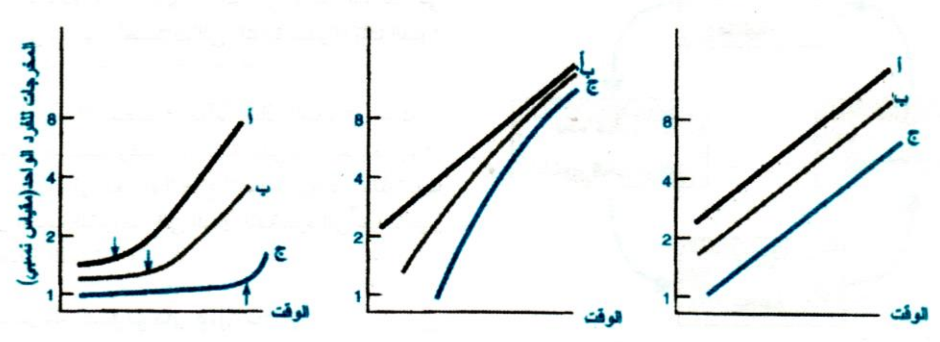
عقبات كثيرة أمام التنمية تدعم بعضها البعض. معدلات الدخل المتدنية تمنع الادخار، وتؤخر نمو الرساميل، وتمنع نمو الانتاجية، وتبقي الدخل منخفضاً. التنمية الناجحة قد تتطلب اتخاذ خطوات لكسر هذه الدائرة في عدة نقاط.

أن ترسل كتاباً في الهندسة الكيماوية الى «فقرستان»، لكن من دون علماء ومهندسين ومجازفين رأسماليين بارعين، ومن دون توفر الرساميل الكافية، لن يكون في وسع فقرستان حتى مجرد التفكير في بناء مجمع للبتروكيماويات. تذكر أن التكنولوجيا المتقدمة قد طورت لتلبية الظروف الخاصة بالدول المتقدمة - وتشمل هذه الظروف ارتفاع الأجور، وتوفر الكثير من الرساميل مقارنة باليد العاملة، والمهندسين المهرة، وسرعة الحصول على قطع غيار وخدمات اصلاح الاعطال. هذه الشروط غير متوفرة في الدول الفقيرة.

من المهمات الرئيسية الضرورية في عملية التنمية الاقتصادية، رعاية روح المجازفة الاقتصادية. فليس في وسع البلد أن يزدهر من دون وجود جماعة من المالكين او الاداريين المستعدين لركوب المجازفة، وفتح معامل جديدة، وتبني تكنولوجيات جديدة، ومواجهة الصعوبات، واستيراد وسائل جديدة للقيام بالأعمال. الحكومات يمكنها مساعدة المجازفة الرأسمالية عن طريق اقامة خدمات اضافية للمزارعين، وتعليم وتدريب الايدي العاملة، واقامة مدارس للادارة، والتأكد من أن الحكومة نفسها تحترم حق المجازفين الرأسماليين في الارباح كما تحترم دور المبادرة الخاصة.

من الحلقات المفرغة الى الدوائر المجدية

أكدنا على أن الدول الفقيرة تواجه عقبات كبيرة في جمع



الشكل ٣٦ - ٢. ثلاثة اشكال لعملية التنمية

خذ مثلاً دولة متقدمة أ، ودولة متوسطة الدخل ب، ودولة متدنية الدخل جـ. في اللوحة (أ) القطاعات الرئيسية مثل الصادرات تشجع الاقلاع (المبين على شكل أسهم، وتحوله الى تنمية سريعة مستدامة. في اللوحة (ب)، تعتمد الدول المتخلفة على تبني التكنولوجيات المخترعة في الدول الغنية. وبالتالي تنمو بشكل أسرع وتلحق تدريجياً بالدول المتقدمة. في اللوحة الأخيرة (جـ) تنمو الدول وفق معدلات متساوية، وتكون الفجوة التي تفصل بينهما ثابتة تقريباً.

لاحظ المخرجات المبينة على المقياس النسبي، التي تعني أن الميل في كل خط يمثل معدل نمو المخرجات. وبالتالي فإن ميلاً ثابتاً كما في اللوحة (جـ) يشير الى ثبات معدل النمو السنوي في المخرجات؛ في حين أن ازدياد الميل، كما في اللوحة (أ) يشير الى معدل مخرجات متزايد. ما الذي يحدث في اللوحة (ب) ؟ [بتصرف عن بروس هيريك وشارلز بي كيندلبرغر، «التنمية الاقتصادية» (ماكجرو – هيل نيويورك، ١٩٩٣).]

عوامل التقدم الاربعة – العمالة، ورأس المال، والموارد، والمجازفة الرأسمالية. أضف الى ذلك، تجد الدول أن هذه الصعوبات تدعم بعضها البعض لتشكل «حلقة فقر مفرغة».

يبين الشكل ٣٦ – ١ كيف أن كل حاجز امام التنمية يرفع حاجزاً آخر. تدني الدخل يؤدي الى تدني الادخار، وتدني الادخار يؤخر نمو رأس المال؛ وعدم وجود رأسمال كافٍ يمنع ادخال ماكينات جديدة والتعجيل بتنمية الانتاجية، وتدني الانتاجية يعني تدني الدخل. بعض عناصر الفقر الأخرى تدعم بعضها البعض ايضاً. الفقر يصحبه عادة معدلات منخفضة من التعليم والمهارات، وهذه بدورها تمنع تبني تكنولوجيات محسنة جديدة، وتقود الى زيادة سريعة في عدد السكان تقضي على ما تحقق من تحسين في المخرجات وفي انتاج الغذاء.

التغلب على حواجز الفقر يتطلب جهوداً منسقة على عدة جبهات، ويوصي بعض علماء الاقتصاد المهتمين بالتنمية «بدفعة قوية» الى الامام لكسر الحلقة المفرغة. واذا ما حالف الحظ احدى البلدان، فإن خطوات متزامنة من زيادة الاستثمارات، وتحسين الصحة والتعليم، وتطوير المهارات، وكبح تزايد عدد السكان كفيل بتحطيم حلقة الفقر المغلقة وتحريك دورة مجدية من التنمية الاقتصادية السريعة.

استراتيجيات التنمية الاقتصادية

رأينا كيف أنه يتوجب على الدول جمع الايدي العاملة، والموارد، والرساميل، والتكنولوجيا كي تعجل في التنمية. لكن هذه ليست معادلة حقيقية، وهي تعادل القول أن العداء الاولمبي يجب أن يسابق الريح. فلماذا تنجح بعض الدول في الركض بسرعة أكثر من الدول الأخرى؟ وكيف يمكن للدول الفقيرة أن تضع قدمها على بداية طريق التنمية الاقتصادية؟

النظريات الشاملة

كثيراً ما بهرت الفوارق في خطوة التنمية الاقتصادية المؤرخين وعلماء الاجتماع. بعض النظريات الاولى شددت على المناخ. مشيرة الى أن جميع الدول المتقدمة تقع في منطقة معتدلة المناخ من الارض. وأشار البعض الآخر الى العادات، والثقافة او الدين كعامل رئيسي. وشدد ماكس ڤيبر على «الاخلاق البروتستانتية» كقوة محركة للرأسمالية. وفي الأونة الاخيرة جادل مانكور أولسن بأن الأمم تبدأ في السقوط حين تصبح بنيتها هشة، وتقوم مجموعات المصالح والفئات المتحكمة بمنع التغيير الاقتصادي.

لا شك أن في كل واحدة من هذه النظريات قدراً من الصحة

في زمن ومكان معينين. لكنها لا تصلح لتفسير مجمل التطور الاقتصادي. فنظرية ڤيبر لا تفسر سبب ظهور مهد الحضارة في اليونان والشرق الادنى في حين كان الاوروبيون المسيطرون الآن يعيشون في الكهوف، ويعبدون «الترول» (كائن خرافي يعيش في الكهوف) ويرتدون جلود الدببة. وأين هي الاخلاق البروتستانتية من المصانع اليابانية الانيقة التي يتجمع فيها العمال لتقديم الاجلال والتقديس لبوذا؟ وكيف يمكننا أن نفسر أن تكون اليابان صاحبة أكبر اقتصاد منتج في العالم رغم قوة اللوبي فيها وجمود هياكلها الاجتماعية؟

لفهم التباين في التجربة الاقتصادية، علينا الالتفات الى تفسيرات أشمل.

المناهج الحديثة في التنمية

طيلة عقود عدة انكب علماء الاقتصاد على دراسة التنمية الاقتصادية باهتمام بالغ. ويمثل السرد التالي صورة مركبة لعدد من الأفكار المهمة التي طورت في السنوات الاخيرة. وتحاول كل نظرية أن تصف للدول طريقة كسر حلقة الفقر المفرغة والبدء في تحريك عجلات التنمية الاقتصادية الاربعة.

الاقلاع. التاريخ البشري طويل، لكن حقبة التنمية الاقتصادية لم تصل الا حديثاً. خلال معظم التاريخ، كانت الحياة مغثة، ووحشية، وقصيرة. لكن في أماكن قليلة وخلال فترات قصيرة كان يتم ادخال تقنيات انتاج متفوقة. التفاوت العظيم في الدخل سمح للفئات القليلة واسعة الثراء بتوجيه مدخراتها لتصبح رساميل كبيرة. وأصبح في الامكان المباشرة بالتنمية الاقتصادية.

الفجوة ما بين الحقب الأولى من تاريخ الانسان والثورة الصناعية كانت مثيرة للغاية، لدرجة بعض العلماء مثل امثال دبليو. رستوف طور نظرية تشدد على مراحل النمو الاقتصادي. إحدى مراحل رستوف التي اسماها «الاقلاع»، وهي تشبيه اقتبسه من الطائرة التي لا يمكنها التحليق الا بعد أن تصل الى سرعة معينة على الأرض. الدول المختلفة حققت اقلاعها في أزمنة مختلفة. بريطانيا في بداية القرن الثامن عشر، الولايات المتحدة حوالي العام ١٨٥٠، واليابان في العام ١٩١٠، والمكسيك في العام ١٩٤٠.

الاقلاع يدفع «بالقطاعات الرائدة» مثل سوق صادرات ينمو بسرعة او صناعة تظهر وفورات كبيرة في الحجم. وما أن تبدأ هذه القطاعات الرائدة في الازدهار حتى تحدث عملية تنمية مستدامة (الاقلاع). النمو يقود الى تحقيق الارباح، والارباح يعاد استثمارها؛ تتدفق بعدها الرساميل، والانتاجية، ودخل الفرد، وتتكاثر. وتبدأ مع ذلك الدورة المجدية في التنمية الاقتصادية.

فرضية التخلف والتقارب. وجهة النظر الثانية تشدد

فئة الدولة	معدل نمو أ ن م الحقيقي (٪ سنويا) ١٩٦٥ - ١٩٨٠	١٩٨٠ - ١٩٩٠
متدنية الدخل		
الصين، الهند	٤.٩	٧.٦
غيرها	٤.٨	٣.٩
متوسطة الدخل		
دون المتوسط	٥.٥	٢.٦
فوق المتوسط	٧ر–	٢.٤
اقتصاديات السوق الصناعية	٣ر٧	٣.١

الجدول ٣٦ - ٢. الدول الأشد فقراً تغلق فجوة الدخل ببطء

البيانات حول نمو المخرجات الاجمالية يبين أن الدول الفقيرة لم تكن قادرة علي اغلاق الفجوة بينها وبين دول اقتصاديات السوق الصناعية خلال الفترة من ١٩٦٥ - ١٩٨٠. لكن الدول متوسطة الدخل او الدول الصناعية الجديدة تنمو بسرعة أكبر. ركود الاوضاع لدى دول اقتصاديات السوق عالية الدخل خلال عقد الثمانينات مكن من اغلاق الفجوة بنسبة تتراوح ما بين ١٠ الى ٢٥ بالمئة. (المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية العالمية).

على البيئة العالمية للتنمية. ورأينا فيما سبق أن للدول الأشد فقراً ميزة مهمة لم تتوفر للرواد الأوائل على مدى طريق التصنيع الطويلة. الدول النامية يمكنها اليوم الاعتماد على رساميل ومهارات وتكنولوجيا الدول الأكثر تقدماً. وثمة فرضية طرحها الكسندر جيرشنكرون من جامعة هارفرد تشير الى أن التخلف النسبي ذاته، قد يكون عاملاً مساعداً على التنمية. ففي وسع الدول شراء ماكينات نسيج حديثة، ومضخات كفؤة، وبذور تفعل الاعاجيب، وأسمدة كيماوية، ولوازم طبية. لأن في استطاعتها أن تعتمد على تكنولوجيا الدول المتقدمة، ويمكن للدول النامية اليوم أن تتطور بسرعة أكبر من سرعة تطور بريطانيا، او دول اوروبا الغربية خلال الفترة من ١٦٨٠ - ١٨٥٠. ولأن في وسع الدول متدنية الدخل أن تنسج على منوال الدول الرائدة الأكثر انتاجية، فإننا قد نتوقع اقتراب الدول من حدود التكنولوجيا.

النمو المتوازن. فرضية الاقلاع والتخلف جذبت انتباه الدارسين والخبراء. لكن علينا أن نرجع قليلاً الى الوراء لنقيّم التاريخ ونرى إن كانت تنطبق على الوقائع. بعض الكتّاب يوحون بأن التنمية هي عملية «متوازنة»، تتقدم الدول الى الامام باطراد بموجبها. من وجهة نظرهم، التنمية الاقتصادية تماثل السلحفاة،

التي تتقدم ببطء واستمرار، أكثر مما تماثل الأرنب الذي يركض بقفزات واسعة ثم يستريح حين يحس بالتعب.

البدائل الثلاثة صورناها بيانياً في الشكل ٣٦ - ٢. وفيه نرى كيف يبدو الاقلاع، والتخلف، والنمو المتوازن مع مرور الوقت لثلاثة بلدان - متقدمة أ، ومتوسطة الدخل ب، ومتدنية الدخل جـ.

فأي من هذه المناظير الثلاثة يبدو أقرب الى تفسير التاريخ؟ في دراسة بارزة درس سيمون كوزنتس - الفائز بجائزة نوبل - تاريخ ١٣ بلداً متقدماً، مبتدءاً من العام ١٨٠٠ [1]. والذي توصل الى أن نموذج النمو المتوازن هو الأكثر توافقاً مع الدول التي درسها. ولم ير أية ارتفاعات او انخفاضات مهمة في النمو الاقتصادي مع تقدم التنمية.

لاحظ وجود فارق مهم آخر في النظريات الثلاث. نظرية الاقلاع تشير الى أنه سيكون هناك تباعد كبير بين الدول (فبعضها يحلق بسرعة، في حين أن البعض الآخر لا يقوى على الارتفاع عن الأرض). اما فرضية التخلف فتوحي بالتقارب، في حين توحي وجهة نظر كورنتس بوجود فروقات دائمة. الأدلة التجريبية المبينة في الجدول ٢٦ - ٢ تشير الى وجود قدر من التقارب بين الدول المتقدمة والنامية خلال ربع القرن الأخير (رغم أن أداء الدول قد اختلف كثيراً عن المعدل) - وهو نمط من معدلات النمو يتوافق أكثر مع وجهة نظر النمو المتوازن.

قضايا في التنمية الاقتصادية

القول بأن على الدول تشجيع النمو السريع في الرساميل والتكنولوجيا لا يفسر طريقة توزيع هذه المكونات الرئيسية. ومن بين تشكيلة واسعة من القضايا التي يواجهها التخطيط التنموي، نركز هنا على ثلاثة مواضيع تتكرر باستمرار: التوازن ما بين الصناعة والزراعة، ودور التوجه الخارجي، ودور السوق.

التصنيع مقابل الزراعة. في معظم الدول يبلغ الدخل في المناطق المدنية الضعف تقريباً عن المناطق الريفية الزراعية. وفي الدول الغنية، يتركز معظم الاقتصاد في الصناعة والخدمات. وبالتالي، فإن دولاً كثيرة تقفز الى نتيجة مؤداها أن التصنيع هو سبب الثراء وليس ناجم عنه.

علينا الحذر من مثل هذه الاستنتاجات، التي تخلط بين اجتماع صفتين والسببية. بعض الناس يقولون، «الاغنياء يقودون سيارات «بي. أم. دبليو.» لكن قيادتك لسيارة من هذا النوع لا تجعلك ثرياً.» وبالمثل، ليس هناك من مبرر اقتصادي يجعل دولة فقيرة تصر على أن يكون لها خطوطها الجوية الوطنية الخاصة، أو معامل ضخمة للحديد والصلب. فتلك ليست الضرورات الاساسية للتنمية الاقتصادية.

الدروس المستقاة من سنوات من محاولات التعجيل بالتصنيع على حساب الزراعة قاد العديدين من المحللين الى اعادة التفكير بدور الزراعة. التصنيع بحاجة الى رساميل كثيفة، ويجتذب العمال الى المدن المزدحمة، وغالباً ما يخلق مستويات عالية من البطالة. زيادة الانتاجية في المزارع قد تتطلب قدراً أقل من الرساميل، وتوفر في الوقت نفسه فرص عمل منتجة للفائض من العمال.

الواقع أنه لو تمكنت بنغلادش من زيادة انتاجيتها من الزراعة بمقدار ٢٠ بالمئة، فإن هذا التقدم سيوفر مصادر لانتاج سلع لرفاهية الناس أكثر من محاولة اقامة صناعة محلية للحديد والصلب.

التوجهات الداخلية مقابل الخارجية. ثمة موضوع أساسي في التنمية الاقتصادية يتعلق بموقف الدولة من التجارة الدولية. هل يجدر بالدول النامية أن تحاول الاكتفاء ذاتياً، وأن تستبدل معظم المستوردات بالمنتجات المحلية؟ (تعرف هذه الاستراتيجية باسم «بدائل الاستيراد».) أم هل يجب على الدولة أن تسعى لدفع ثمن المستوردات التي تحتاجها عن طريق تحسين كفاءتها وتنافسيتها، بأن تطور اسواقها الخارجية، وتعطي حافزاً للصادرات؟ (ويطلق على هذه الاستراتيجية «التوجه الى الخارج».)

سياسات بدائل الاستيراد كانت تحظى بشعبية كبيرة في امريكا اللاتينية حتى بداية عقد الثمانينات. وكانت السياسة الأكثر اتباعاً لتحقيق هذه الغاية هي بناء حواجز عالية من التعرفات الجمركية حول الصناعات التحويلية بحيث تتمكن الشركات المحلية من أن تنتج وتبيع السلع التي، لولا ذلك، كانت ستضطر الى استيرادها. مثال ذلك، فرضت البرازيل تعرفة جمركية عالية على السيارات لتشجيع الشركات على تجميع السيارات محلياً، بدلاً من استيراد السيارات باثمان أقل من دول امريكا الشمالية او اليابان.

النقاد لاحظوا أن هذا الدعم لبدائل الاستيراد يحدّ، بشكل عام، من المنافسة، ويكبح التجديد وتنمية الانتاجية، ويبقي الدخل الحقيقي للدولة متدنياً. كما أن هذا المنهج يتجاهل فوائد التخصص والميزة النسبية. وقد يصبح المستهلكون والاقتصاد كله أفضل حالاً لو استبدل التأكيد على بدائل الاستيراد بالتشديد على التوجه الى الخارج. فالتوسع خارجياً يقيم نظاماً من الحوافز يحرك الصادرات. ومن الملامح الرئيسية لهذا المنهج محاولة الحفاظ على سعر صرف اجنبي منافس (او حتى بقيمة أقل من القيمة الحقيقية للعملة)، واختيار سياسات تجارة خارجية تشجع الشركات على الانتاج من أجل التصدير، وتقلل من القواعد

---

(١) سيمون كوزنتس، «النمو الاقتصادي للدول»، (مطبعة جامعة هارفرد، كامبريدج، ماساشوستس، ١٩٧١).

التنظيمية الحكومية غير الضرورية المفروضة على قطاعات الاعمال، وخاصة الشركات الصغيرة.

أفضل مثال على نجاح السياسات ذات التوجه الخارجي هو الدول الصناعية الجديدة في شرق اسيا. فقبل جيل كان دخل الفرد في دول مثل تايوان، وكوريا الجنوبية، وسنغافورة لا يزيد عن ربع او ثلث دخل الفرد في أغنى دول امريكا اللاتينية. ومع ذلك، وعن طريق ادخار جزء كبير من دخلها القومي، وتوجيه هذه المدخرات نحو الصناعات التصديرية ذات المردود العالي، سبقت الدول الصناعية الجديدة في شرق اسيا جميع دول امريكا اللاتينية بحلول أواخر عقد الثمانينات. ولم يكن سر نجاحها سياسة اتبعت مذهب حرية العمل، لأن حكوماتها شاركت، في الواقع، في التخطيط والتدخل في الاقتصاد. بل كان التوجه نحو الخارج الذي سمح للدول بأن تجني ثمار وفورات الحجم، ومنافع التخصص الدولي، وبالتالي زيادة العمالة، واستخدام الموارد المحلية بشكل كفء، والتمتع بنمو سريع في الانتاجية، وتوفير مكاسب هائلة لمستويات المعيشة.

توصلت دراسة حديثة للوضع الاقتصادي في دول امريكا اللاتينبة الى التقييم الثاني لتأثيرات التوسع نحو الخارج:

> التوجه نحو الخارج هو حجر الأساس في جميع «قصص النجاح» (في التنمية الاقتصادية) لدول شرق وجنوب شرق اسيا، وفي امريكا اللاتينية خلال بعض الحقبات، وفي تركيا، وكل مكان آخر. حتى في الأماكن التي كان النجاح فيها محدداً، كما في افريقيا، فإن الدول ذات التوجيهات الخارجية حققت نجاحاً نسبياً أكثر من الدول ذات التوجيهات الداخلية[٢].

الدولة مقابل السوق. ثقافة العديد من الدول النامية تعادي عمليات السوق. وغالباً ما تكون المنافسة ما بين الشركات او السلوكيات التي تبغي الربح مناقضة للممارسات التقليدية، والمعتقدات الدينية، او المصالح المكتسبة. ومع ذلك، فإن عقوداً من التجارب تشير الى أن الاعتماد الزائد على الاسواق يوفر أفضل وسيلة لادارة الاقتصاد وتشجيع النمو الاقتصادي السريع.

شرحنا فيما تقدم بعض عناصر السياسة ذات التوجهات السوقية. وتشمل أهم العناصر التوجهات الخارجية في السياسة التجارية، والتعرفات الجمركية المتدنية وقلة القيود الكمية، وسهولة الدخول والخروج، وتشجيع قطاعات الاعمال الصغيرة، ورعاية المنافسة. علاوة على ذلك، تعمل الاسواق بشكل أفضل في بيئة اقتصادية مستقرة، بيئة يمكن توقع الضرائب فيها، وحيث الأسعار مستقرة، وميزانية الدولة متوازنة.

عقود من التجارب في عشرات البلدان قادت العديد من علماء التنمية الاقتصادية الى تبني وجهة النظر الملخصة ادناه في الطريقة التي يمكن للحكومة أن تشجع بها التنمية الاقتصادية السريعة:

> للحكومة دور حيوي في اقامة بيئة اقتصادية سليمة والحفاظ عليها. ومن واجبها ضمان الأمن والنظام، وفرض تنفيذ العقود، وتوجيه النُظم نحو تشجيع المنافسة والتجديد. وغالباً ما تلعب الحكومة دوراً ريادياً في الاستثمار في رأس المال البشري عن طريق التعليم، والصحة، والمواصلات. لكن يتوجب على الحكومة أن تقلل الى ادنى حدّ ممكن من تدخلها في قطاعات ليس لها فيها ميزة نسبية او تحاول السيطرة عليها. وعلى الحكومة أن تركز جهودها على المجالات التي تبدي علامات واضحة على فشل السوق، وأن تزيل العوائق التنظيمية من أمام القطاع الخاص في المجالات التي للحكومة فيها ميزة نسبية.

ب نمـــاذج بديـــلة للتنمية

لم تتمكن الانسانية من ايجاد أي شيء أكثر كفاءة من اقتصاد السوق... فتكيفه وتنظمه الذاتي يوجهانه لتنسيق النشاط الاقتصادي واستخدام الايدي العاملة، والمواد، والموارد المالية على أكمل وجه وموازنة الاقتصاد الوطني.

خطة الخمسمئة يوم: التحول الى السوق «تقرير مجموعة من خبراء الاقتصاد الروس الى الرئيسين غورباتشوف ويلتسن (١٩٩٠)»

تتطلع الدول على الدوام الى طرق أفضل لإدارة اقتصادها. والتحسين الاقتصادي ضروري بشكل خاص للدول الفقيرة التي تبحث عن سبيل للثروات التي تراها حولها. لقد درس هذا الكتاب وبتعمق اقتصاد السوق المختلط للولايات المتحدة، الذي يجمع بشكل أساسي بين الاسواق الحرة والقطاع الحكومي الكبير. فما هي البدائل المتاحة ؟

(٢) بيلا بيلاسا وآخرين، «نحو نمو اقتصادي يتجدد في امريكا اللاتينية (معهد الاقتصاد الدولي، واشنطن د. سي.، ١٩٨٦) صفحة ٢٤. تبرز هذه الدراسة أن القواعد التنظيمية الحكومية المتعلقة بالاقتصاد الجزئي قد تكون في مثل أهمية السياسات الاقتصادية الكلية. وهي تعطي المثال التالي: «أعاقت الدولة بتدخلها في الاقتصاد الكثير من المبادرات الرأسمالية في كافة ارجاء امريكا اللاتينية . وفي دول عدة يحتاج المرء لعدة تراخيص لمجرد البدء بالتصدير – وهو اطار يصعب القول أنه يبشر بتشجيع التوسع نحو الخارج. في البيرو، تطلب الأمر مؤخراً ٢٨٩ يوماً لتسجيل شركة مساهمة جديدة، مقارنة بأربع ساعات يتطلبها العمل ذاته في ميامي» (صفحة ٣٠).

باقة من الانظمة الاقتصادية

عند أحد القطبين نجد «حرية السوق المطلقة»، التي تنص على أن أفضل حكومة هي أقل الحكومات تدخلاً. وعند القطب الأخر نجد «الشيوعية»، حيث تعمل الحكومة كنظام اقتصادي شمولي جماعي لا وجود فيه تقريباً للشخص المفرد. وبين قطبي حرية العمل التامة والشيوعية تقع الرأسمالية، والأسواق المدارة، والاشتراكية والتركيبات العديدة من هذه النماذج. في هذا الجزء سنشرح باختصار بعض البدائل المؤثرة لاستراتيجيات التنمية:

١ - **منهج السوق المُدار الاسيوي.** كوريا الجنوبية، وتايوان، ودول أخرى في شرق اسيا صاغت طابعها الاقتصادي الخاص الذي يجمع بين الاشراف الحكومي المشدد مع قوى السوق القوية.

٢ - **الاشتراكية.** التفكير الاشتراكي يحوي تشكيلة كبيرة من المناهج المختلفة. في اوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، عملت بعض الحكومات الاشتراكية ضمن اطار ديمقراطي زاد من رفاهية الدولة، وأممت الصناعات، وخططت للاقتصاد الا أنها تراجعت في السنوات الأخيرة نحو اطار السوق الحر مع اتباع الخصخصة وخفض القيود التنظيمية على نطاق واسع.

٣ - **الشيوعية حسب النمط السوفياتي.** طيلة سنوات عدة، كان أوضح بديل لاقتصاد السوق موجود في الاتحاد السوفياتي، ووفق النموذج السوفياتي. ووفق النموذج السوفياتي، كانت الدولة تمتلك كل الأرض ومعظم الرساميل، وهي تحدد الأجور ومعظم الأسعار، وتوجه عمليات الاقتصاد لبحزئي.

المعضلة المركزية: اقتصاد السوق مقابل الاقتصاد الموجه

استعراض أنواع الانظمة الاقتصادية قد يبدو مثل تشكيلة مذهلة من المذاهب الاقتصادية. والحقيقة أن هناك تشكيلة كبيرة من الطرق التي تنظم بها الدول اقتصادها. لكن قضية واحدة تسيطر على مجمل موضوع أنواع الانظمة: هل يعتمد الاقتصاد بشكل أساسي على السوق الخاص، ام على توجيهات الحكومة؟ للاجابة على الأسئلة الاساسية «أي»، و «كيف»، و «لمن» ؟

في أقصى إحدى نهايتي هذا الطيف من الالوان نجد اقتصاد السوق. في نظام السوق يعمل الناس طوعاً وبشكل أساسي من أجل الكسب المادي او ارضاء الذات. الشركات تشتري عوامل الانتاج وتبيع مخرجات، تختار المدخلات والمخرجات بشكل يعطيها أقصى ربح ممكن. المستهلكون يزودون عوامل الانتاج ويشترون السلع الاستهلاكية للحصول على أقصى اشباع ممكن. الاتفاق بشأن الانتاج والاستهلاك يتم طوعاً باستخدام النقود، بأسعار تتحدد في الاسواق الحرة. وعلى أساس ترتيبات تتم ما بين المشترين والبائعين. ورغم الاختلاف ما بين الافراد من ناحية القدرة الاقتصادية، فإن العلاقات ما بين الافراد والشركات أفقية في طبيعتها، وهي طوعية بشكل أساسي وغير هرمية.

في أقصى الجانب الآخر من هذا الطيف من اللوان نجد الاقتصاد الموجه. حيث تتخذ الدوائر الحكومية القرارات. حسب هذا المنهج، تربط الناس علاقة عمودية، وتمارس السيطرة على الاقتصاد سلطة عليا متعددة الطبقات. البيروقراطية المسؤولة عن التخطيط تحدد «أي» السلع يتم انتاجها، و «كيف» يتم انتاجها، و «لمن» تنتج تلك المخرجات. المستوى الأعلى في ذلك الهرم يتخذ القرارات الرئيسية ويطور عناصر الخطة للاقتصاد. يتم تقسيم الخطة وبثها من خلال التسلل البيروقراطي ويقوم المستوى الأدنى في هذا الهرم يتنفيذ الخطة مع الاعتناء الشديد بالتفاصيل. ويدفع الافراد الى العمل بالاكراه والعقوبات القانونية؛ والتنظيمات تفرض على الأفراد قبول الأوامر من فوق. التعاملات قد تستخدم النقود او لا تستخدمها. والمبادلات التجارية قد تجري وفق أسعار محددة او لا تجرى.

بين هذين القطبين نجد الاشتراكية والاقتصاد المدار. وفي كلتا الحالتين تلعب الحكومة دوراً مهماً في قيادة وتوجيه الاقتصاد، الا أن ذلك يتم بدرجة أقل بكثير مما في الاقتصاد الموجه. الخلاف ما بين اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه يشمل جميع المناقشات حول الانظمة الاقتصادية البديلة الأخرى. دعونا نلقي نظرة مفصلة على بعض اقتصاديات السوق المختلطة البديلة.

النماذج الاسيوية
التنينات والمتقاعسون

حدث أكبر أداء تنموي والأكثر إثارة للاعجاب خلال نصف القرن الماضي في شرق أسيا. الجميع يعرفون عن المعجزة اليابانية، لكن كوريا الجنوبية، وسنغافورة، وهونج كونج، وتايلند هي ايضاً أبدت تقدماً اقتصادياً كبيراً. ويقارن الجدول ٣٦ - ٣ اداء تنينات اسيا مع أداء دول امريكا اللاتينية البطيء والاقتصاديات الخامدة في افريقيا جنوب الصحراء.

حللت دراسة حديثة للبنك الدولي السياسات الاقتصادية لمختلف المناطق لمعرفة ما اذا كانت هناك ميزة بارزة في أي نمط منها [٣]. النتائج أكدت الوسائل العامة لكنها وجدت بعض المفاجآت. نورد فيما يلي أبرزها:

---

(٣) البنك الدولي، معجزة شرق أسيا، التنمية الاقتصادية والسياسات الحكومية (البنك الدولي، واشنطن د. سي.، ١٩٩٣).

المنطقة	متوسط نمو دخل الفرد من «أ ن م» ١٩٦٥ - ١٩٩٠	الاستثمار كنسبة من «أ ن م» ١٩٩٠
الاقتصاديات الاسيوية عالية الاداء*	٥.٦	٣٥
جنوب اسيا	١.٩	١٩
امريكا اللاتينية	١.٨	١٧
افريقيا جنوب الصحراء	٠.٢	٩

* اليابان، كوريا الجنوبية، سنافوره، هونج كونج، اندونيسيا، ماليزيا، تايلند

الجدول ٣٦ - ٣. تنبه للأسس التي ساعدت على تنمية التنينات الاسيوية

المصدر: البنك الدولي، معجزة شرق اسيا: التنمية الاقتصادية والسياسات الحكومية (البنك الدولي، واشنطن، د. سي.، ١٩٩٣).

- **معدلات الاستثمار.** اتبعت التنينات الأسيوية الوصفة الكلاسيكية في معدلات الاستثمار العالية لضمان استفادة اقتصادياتهم من آخر ما توصلت اليه التكنولوجيا لبناء البنية التحتية الضرورية. وكما يبين الجدول ٣٦ - ٣، كانت معدلات الاستثمار لدى تنينات أسيا تقارب ٢٠ بالمئة نقطة أعلى من المناطق الاخرى.
- **أسس الاقتصاد الكلي.** تمسكت الدول الناجحة بحزم بالمبادىء الاساسية للسياسات الاقتصادية الكلية، فابقت معدلات التضخم ومعدلات الاستثمار عالية. وكثفت استثماراتها في الرساميل البشرية اضافة الى الرساميل المادية وشجعت التعليم أكثر من المناطق النامية الاخرى. الأنظمة المالية اديرت بحيث تضمن استقراراً نقدياً وعملة قوية.
- **التوجه نحو الخارج.** كان توجه التنينات الأسيوية نحو الخارج، وحافظت في أغلب الاحيان على عدم خفض عملتها لتشجيع الصادرات، كما شجعت الصادرات بتقديم حوافز مالية، ومتابعة التقدم التكنولوجي بملاحقة أفضل الاساليب التقنية العملية التي تستخدمها الدول عالية الدخل.
- **التنافس برعاية الحكومة.** في خروج على مناهج اقتصاد السوق الكلاسيكية ما زال موضع خلاف، استخدمت الدول الناجحة بفاعلية «المسابقات غير السوقية» لتخصيص الموارد. فكانت تلك الحكومات تقوم في بعض الأحيان بانتقاء مجال استراتيجي وتقوم باجراء مسابقة داخلية بين الشركات المحلية لتشجيع التنافس. ويخلص التقرير الى التالي:

تنظيم المسابقات هو طريقة أكثر تعقيداً لادارة الاقتصاد من الاعتماد على حرية العمل، بقدر ما هو تنظيم حفلة العاب أكثر تعقيداً من اعداد ميدان مبسط للعب، وترك الاولاد يلعبون كما يشتهون. ويمكن لمسابقة حسنة الاعداد أن تعطي نتائج أفضل [من الاسواق غير المنظمة] من حيث أنها تحدد مجال المنافسة وتدفع المشاركين الى التعاون في الوقت الذي يتنافسون فيه.

وتعتمد هذه الاستراتيجية على وزن ونزاهة الموظفين المدنيين، وهي بالتالي لا تصلح للدول حيث موظفو الادارات العامة فاسدون وغير أكفاء.

في هذه الدراسة تذكير مفيد لأهمية الفضائل البسيطة مثل عدم التبذير والنزاهة، التي غالباً ما يتم التغاضي عنها في النظريات الاقتصادية. وفي الوقت نفسه، ليس واضحاً ما اذا كان تطبيق معادلة التنمية الأسيوية ممكناً في أجزاء أخرى من العالم.

المارد الصيني: اقتصاد السوق اللينيني

إحدى أكبر المفاجآت في التنمية الاقتصادية خلال العقد الماضي كانت النمو السريع الاقتصاد الصيني. فبعد الثورة الصينية في العام ١٩٤٩، تبنت الصين نظام التخطيط المركزي على النمط السوفياتي. وبلغت المركزية ذروتها في الثورة الثقافية خلال الفترة من ١٩٦٦ - ١٩٦٩، والتي أدت الى تباطؤ اقتصادي في الصين. وبعد وفاة الزعيم الثوري ماوتسي تونغ، خلص جيل جديد من الزعماء الى أن من الضروري اجراء اصلاحات اقتصادية اذا ما اريد للحزب الشيوعي البقاء. وفي ظل حكومة دنغ كسياو بنغ، بدأت الصين تدريجياً في خفض السلطة الاقتصادية المركزية من دون اجراء اصلاحات سياسية، وجرى قمع الحركة الديمقراطية دون رحمة في ساحة تيانانمين عام ١٩٨٩، وواصل الحرب الشيوعي احتكار العملية السياسية.

لدفع التنمية، خطا الزعماء الصينيون خطوات هائلة، مثل

اقامة «مناطق اقتصادية خاصة». والسماح بأشكال بديلة من الملكية. وكانت أسرع المناطق نمواً في الصين هي المناطق الجنوبية المحاذية لهونج كونج. وأصبحت هذه المناطق أكثر تكاملاً مع دول خارج الصين واجتذبت مقادير ضخمة من الاستثمارات الاجنبية. أضف الى ذلك، سمحت الصين للشركات الاجنبية المساهمة والخاصة بالعمل في الصين وأعفتها من الخضوع للتخطيط او الرقابة المركزية، والعمل الى جانب الشركات التي تمتلكها الدولة. هذه الاشكال المبتكرة من الملكيات نمت بسرعة من أوائل التسعينات واصبحت تنتج أكثر من الناتج المحلي الاجمالي للصين.

الاداء الضخم للاقتصاد الصيني فاجأ المراقبين بقدر ما فاجأهم انهيار الاقتصاد السوفياتي. وخلال العقد الماضي، بلغ متوسط النمو في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي في الصين حوالي ١٠ بالمئة سنوياً. الصادرات زادت بمقدار ٤ اضعاف في الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٩٢. وبلغ فائض الميزان التجاري للصين مع الولايات المتحدة حوالي ١٠ بليون دولار في العام ١٩٩١، وجمعت حوالي ٥٠ بليون دولار من احتياطي العملات الاجنبية في الوقت الذي وصلت فيه روسيا حد الافلاس. دول عديدة تراقب باهتمام ما اذا كانت الصين ستواصل السير قدماً على مسار التنمية السريعة.

الاشتراكية

تطورت الاشتراكية، كمذهب، عن افكار ماركس وغيره من مفكري القرن التاسع عشر الراديكاليين. والاشتراكية مذهب يقع في الوسط ما بين رأسمالية حرية العمل، ونموذج التخطيط المركزي، الذي سنناقشه في الجزء التالي. ثمة عوامل مشتركة تجمع بين معظم الفلسفات الاشتراكية:

- **ملكية الحكومة لموارد الانتاج.** تقليديا، يعتقد الاشتراكيون بضرورة تقليص الملكية الخاصة. وأن من الضروري تأميم الصناعات الرئيسية مثل السكك الحديدية، والفحم، والصلب (أي أن تمتلكها الدولة وتديرها). الا أنه في السنوات الأخيرة، وبسبب الاداء الضعيف للمؤسسات الاقتصادية التي تمتلكها الدولة خفّ الحماس للتأميم في معظم الديمقراطيات المتقدمة.
- **التخطيط.** يتخوف الاشتراكيون من «فوضى» السوق ويتشككون من كفاءة اليد الخفية في التوزيع. ويصرون على أن وجود آلية للتخطيط أمر ضروري للتنسيق بين مختلف القطاعات. وفي السنوات الأخيرة، شدد المخططون على تقديم الدعم لدفع التطور السريع لصناعات التكنولوجيا العالمية، مثل الالكترونيات الدقيقة، والتكنولوجيا الحيوية؛ ويطلق على هذه الترتيبات في بعض الاحيان «السياسات الصناعية».
- **اعادة توزيع الدخل.** الثروات الموروثة وأعلى المداخيل لابد من خفضها باستخدام الحكومة لسلطتها القسرية في فرض الضرائب، ووصل معدل الضريبة الحدّية في بعض دول اوروبا الغربية ٩٨ بالمئة. ويتم توفير مساعدات الضمان الاجتماعي، والرعاية الصحية المجانية، وخدمات الرفاه الاجتماعي من المهد الى اللحد للجميع من الضريبة التصاعدية، مما يزيد من رفاهية الناس الأقل حظاً ويضمن حداً أدنى من مستويات المعيشة.
- **التطور السلمي والديمقراطي.** غالباً ما يدافع الاشتراكيون عن التوسع التدريجي والسلمي في الملكية العامة - التطور عن طريق الاقتراع وليس عن طريق الثورة والرصاص.

خلال العقود الماضية غربت شمس الاشتراكية بسبب سقوط الشيوعية وانتصار اقتصاد السوق. ويبحث الاشتراكيون اليوم بين الحطام عن دور مستقبلي لهذا الفرع من الفكر الاقتصادي[٤].

النموذج الفاشل: الشيوعية السوفياتية

طيلة سنوات عدة، تطلعت الدول النامية الى الاتحاد السوفياتي والدول الشيوعية الأخرى لتستوحي منها نموذجها لدخول عالم الصناعة. وقدمت الشيوعية نقداً نظرياً مقنعاً للرأسمالية واستراتيجية ناجحة ظاهرياً للتنمية الاقتصادي . سنبدأ هنا بمراجعة الأسس النظرية للشيوعية ثم ندرس كيف كان الاقتصاد الموجه السوفياتي يعمل حقيقة. أخيراً سنستعرض المشاكل التي تعاني منها الدول الشيوعية السابقة للتحول الى اقتصاد السوق:

الماركسية: جذور الشيوعية

قديس الشيوعية هو، بالطبع، كارل ماركس(١٨١٨ - ١٨٨٣). المحور الأساسي لعمل ماركس تحليلات واضحة لنواحي القوة والضعف في الرأسمالية. وجادل ماركس بأن اليد العاملة هي التي تعطي قيمة للسلعة - سواء منها العمالة المباشرة او غير المباشرة الممثلة في المعدات الانتاجية . مثلاً، قيمة السيارة تتأتى من جهود عمال صناعة السيارات الذين يجمعونها، اضافة الى جهود العمال الذين صنعوا ماكينات خط الانتاج [٥] . ويعزو قيمة المخرجات كلها الى العمال، كان ماركس يرمي الى اظهار أن

---

(٤) راجع مثلاً كتاب جون ي. رويمر، «مستقبل للاشتراكية» (مطبعة جامعة هارفرد، كامبريدج، ماساشوسيتس، ١٩٩٤).

(٥) يطلق على هذا المنهج اسم «نظرية قيمة العمل». ويجادل ماركس أنه في ظل الرأسمالية التنافسية، فإن أسعار السوق لن تساوي بالضرورة قيمة المدخلات من العمالة، لأن الرأسمالية تتلقى زيادة في العوائد على تكلفة العمالة. وقد اطلق ماركس على هذه الزيادة «فائض القيمة»، وقصد من هذا التعبير الفارق ما بين العوائد واجمالي تكلفة اليد العاملة.

الأرباح – أي الجزء الذي انتجه العمال وتلقاه الرأسماليون – هي «دخل لم يكسبوه». ومن وجهة نظر ماركس، فإن عدم وجود وجه حق لتلقي الرأسماليين لدخل لم يكسبوه هو مبرر لتحويل ملكية المصانع، وغير ذلك من وسائل الانتاج، من الرأسماليين الى العمال.

تنبؤات. رأى ماركس أن الرأسمالية ستقود حتماً الى الاشتراكية. وسيمكن التقدم التكنولوجي – في عالم ماركس – الرأسماليين من الاستعاضة عن العمال بالآلات كوسيلة لكسب المزيد من الأرباح. لكن لهذا التراكم المتزايد من راس المال نتيجتان متعارضتان، فمع ازدياد ما هو معروض من رساميل متاحة، فإن معدل ارباح رأس المال ستنخفض. وفي الوقت نفسه، ومع تناقص الوظائف المتوفرة، سترتفع معدلات البطالة، وتهبط الأجور. وحسب تعبير ماركس، سيتزايد عدد «الجيش الاحتياطي من العاطلين عن العمل»، وستصبح الطبقة العاملة أشد «بؤساً» – وكان يعني بذلك أن اوضاع العمل ستتردى، وسيتزايد ابعاد العمال عن أعمالهم.

ومع انخفاض الأرباح، واستنزاف فرص الاستثمار في البلاد، فإن الطبقة الرأسمالية الحاكمة سوف تلجأ الى الاستعمار، فرأس المال يميل الى البحث عن معدلات ربح أعلى في الخارج. ووفقاً لهذه النظرية (خاصة بعد أن توسع فيها لينين فيما بعد)، فإن سياسات الدول الاستعمارية ستزيد من محاولاتها كسب مستعمرات جديدة تمتص دون رحمة قيمة مضافة منها.

آمن ماركس أن ليس في وسع النظام الرأسمالي مواصلة النمو غير المتوازن الى الأبد. وقد تنبأ بتزايد عدم المساواة في ظل الرأسمالية، مع تنامٍ تدريجي لوعي البروليتاريا المسحوقة. الدورات الاقتصادية ستصبح أكثر عنفاً مع اتساع في الفقر ينجم عنه خفض الاستهلاك على مستوى الاقتصاد كله. وفي النهاية، كساد عنيف سيؤذن بنهاية الرأسمالية وموتها. وكما الاقطاع قبلها، ستحمل الرأسمالية بذور دمارها.

«التفسير الاقتصادي للتاريخ» هو آخر مساهمات ماركس الباقية في الفكر الغربي. وقد جادل ماركس بأن المصالح الاقتصادية هي الأساس الذي تقوم عليه قيمنا وهي التي تحددها. لماذا يصوت المديرون التنفيذيون للمرشحين المحافظين، في حين يدعم القادة العماليون المرشحين الذين يؤيدون رفع الحدّ الأدنى للأجور او زيادة تعويضات العاطلين عن العمل؟ السبب، كما يقول ماركس، هو أن الناس يؤمنون بأن الايديولوجيات تعكس المصلحة المادية لطبقتهم الاجتماعية والاقتصادية. الحقيقية، أن منهج ماركس ليس غريباً عن التيارات الاقتصادية الرئيسية. ففيه تعميم لتحليل ادم سميث حول المصلحة الخاصة بدءاً من صوت الدولار في السوق الى التصويت في الانتخابات واصوات الطلقات عند المتاريس.

من الكتب المدرسية الى التكتيكات: الاقتصاد الموجه وفق الطراز السوفياتي

كتب ماركس الكثير عن عيوب الرأسمالية، الا أنه لم يضع أي تصميم للارض الموعودة. وكانت كتابته توحي بأن الشيوعية ستنشأ في الدول الأكثر تقدماً من الناحية الصناعية. لكن ما حدث، هو أن روسيا الاقطاعية المتخلفة هي من احتضن الرؤية الماركسية. دعونا نبحث في هذا الفصل الممتع والمرعب في الوقت نفسه من التاريخ الاقتصادي.

الجذور التاريخية. إن تحليلاً للثورة الروسية وما تلاها أمر في غاية الأهمية للاقتصاد؛ لإن الاتحاد السوفياتي عمل كمختبر للنظريات المتعلقة بطريقة عمل الاقتصاد الموجه. ويزعم بعض علماء الاقتصاد أن الاشتراكية ببساطة لا يمكن أن تنجح، لكن التجربة السوفياتية أثبتت خطأهم.

رغم أن روسيا القيصرية نمت بسرعة خلال الفترة من ١٨٨٠ الى ١٩١٤، فقد كانت أقل تطوراً بكثير من الدول الصناعية مثل الولايات المتحدة وبريطانيا. الحرب العالمية الاولى تسببت في الكثير من شظف العيش لروسيا مما سمح للشيوعيين بالاستيلاء على السلطة. وفي الفترة من ١٩١٧ – ١٩٣٣ جرب الاتحاد السوفياتي عدة نماذج اشتراكية قبل أن يستقر رأيه على لتخطيط المركزي. لكن عدم رضا ستالين عن سرعة التصنيع قاده الى اعتماد خطة راديكالية جديدة في العام ١٩٢٨: الزراعة الجماعية والتخطيط الاولي الاجباري للتصنيع [٦].

بموجب نظام الزراعة الجماعي السوفياتي في الفترة من ١٩٢٩ الى ١٩٥٣ أجبر ٩٤ بالمئة من الفلاحين السوفيات على الالتحاق بالمزارع الجماعية. وفي هذه العملية تم ترحيل العديد من المزارعين الأثرياء، وتدهورت الاوضاع لدرجة أن الملايين هلكوا. أما الجزء الآخر من «الخطوة العظيمة الى الأمام» السوفياتية فجاء عن طريق التخطيط الاقتصادي من اجل التعجيل بالتصنيع، فأوجد المخططون الخطط الخمسية لتغطية الفترة من ١٩٢٨ – ١٩٣٣. الخطة الأولى حددت اولويات التخطيط السوفياتي: تفضيل الصناعات الثقيلة على الخفيفة، والصناعات الاستهلاكية في آخر الصف بعد تلبية جميع الاولويات. ورغم الكثير من الاصلاحات والتغييرات في تحديد أهمية هذه الصناعة او تلك، بقي النموذج الستاليني في الاقتصاد الموجه مطبقاً في الاتحاد السوفياتي، وفي دول اوروبا الشرقية بعد الحرب العالمية الثانية، وحتى سقوط الشيوعية السوفياتية في أواخر عقد الثمانينات.

---

(٦) ثمة تفسير يستحق القراءة فعلاً للتطورات في تاريخ الاقتصاد السوفياتي تضمنه كتاب اليس نوف، «التاريخ الاقتصادي للاتحاد السوفياتي، الطبعة الثالثة (بنغوين، بالتيمور، ١٩٨٦). وهناك دراسة متمعنة للنظام الاقتصادي السوفياتي قدمها بول غريغوري، ورووبرت ستيوارت، «البنية الاقتصادية السوفياتية والاداء» الطبعة الرابعة (هاربر أند رو، نيويورك، ١٩٩٠).

كيف يعمل الاقتصاد الموجه. في الطراز السوفياتي من الاقتصاد الموجه، كانت الغالبية العظمى من المخرجات تحدد بقرارات سياسية. وكان يخصص للانفاق العسكري في الاتحاد السوفياتي قسطاً كبيراً من المخرجات والبحوث العلمية، في حين لم تكن الاولويات الرئيسية الأخرى تحظى بالقدر الكافي من الاستثمارات. وكان انتاج السلع الاستهلاكية يأتي في آخر السلم بعد تلبية حاجة القطاعات ذات الاولوية الأعلى.

وكان قدر كبير من القرارات حول «كيف» تنتج هذه السلع يتخذه المسؤولون عن التخطيط. وكان المخططون يحددون كمية المخرجات النهائية. ثم يعملون بمسار عكسي من المخرجات الى المدخلات اللازمة وتوزيعها على الشركات المختلفة. قرارات الاستثمار كان يصفها المخططون مع عناية كبيرة بالتفاصيل، في حين كانت الشركات تتمتع بقدر كبير من المرونة في تحديد الخليط من مدخلات اليد العاملة لديها.

فما الذي كان يدفع المديرين لتنفيذ الخطة؟ من الواضح أنه لا يوجد نظام للتخطيط يستطيع أن يضع مواصفة لكل الانشطة في الشركة – فهذا قد يتطلب مليارات الأوامر في كل سنة. لذلك كانت يترك الكثير من التفاصيل لمديري المصانع. وكان نقص الحوافز الادارية أحد المشاكل المقيمة في الاقتصاد الموجه.

نظام الحوافز الادارية تسبب في حدوث انحرافات كبيرة. فلان أولوية كبرى كانت تعطى، لانتاج المخرجات او المبيعات المخطط لها، كان المديرون يخزنون كميات من المدخلات، مثل الحديد، الذي قد يتسبب في تعطيلهم عن العمل اذا ما حدث نقص في هذه المادة بسبب التأخير في الشحن. اضف الى ذلك، ونظراً لأن المخرجات المخطط لها لا تتضمن ابعاداً تتعلق بالجودة، فقد كان ذلك حافزاً لانتاج سلع متدنية الجودة. وبالتالي، اذا كان الهدف انتاج ١٠ آلاف قميص، فقد تستخدم الشركة أقمشة رثة في انتاجها او تخيطها بطريقة غير متقنة.

الأداء الاقتصادي المقارن. خلال الفترة من الحرب العالمية الثانية وحتى اواسط الثمانينات، انخرط الاتحاد السوفياتي والولايات المتحدة في منافسة بين قوى عظمى، لكسب الرأي العام العالمي، وتحقيق التفوق العسكري، والهيمنة الاقتصادية. فما مدى حُسن أداء الاقتصاد الموجه في سباق التنمية الاقتصادية؟ الاجابة على هذا السؤال لن تكون واضحة بسبب عدم وجود احصاءات يمكن الاعتماد عليها. الى عهد قريب، كان معظم علماء الاقتصاد يعتقدون أن الاتحاد السوفياتي نما بسرعة خلال الفترة من ١٩٢٨ حتى اواسط الستينات، مع معدلات نمو تنوف عن معدلات النمو في امريكا الشمالية واوروبا الغربية. بعد منتصف الستينات، اصيبت التنمية في الاتحاد السوفياتي بالركود وبدأ الانتاج في التراجع. تقديرات مستوى المعيشة اليوم غير واضحة، لكن معدل دخل الفرد في روسيا في بداية التسعينات كان يبدو أقل من ربع نظيره في الولايات المتحدة.

ثمة وسيلة أكثر دقة للمقارنة بين أداء اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه، هي المقارنة بين المانيا الشرقية والغربية. فهذان البلدان بدأتا من مستويات متساوية تقريباً من حيث الانتاجية وتشابه الهياكل الصناعية عند نهاية الحرب العالمية الثانية. بعد أربعة عقود من الرأسمالية في الغرب ومن الاشتراكية على النمط السوفياتي في الشرق، هبطت الانتاجية في المانيا الشرقية الى مستوى يتراوح ما بين ربع ونصف نظيره في المانيا الغربية. علاوة على ذلك، فان التنمية التي تحققت أكدت على انتاج سلع وبضائع وسيطة ليس لها قيمة كبيرة لدى المستهلك. وكانت الكمية وليس النوعية هي الهدف.

أخيراً، ماذا عن الانتقادات الحادة للرأسمالية – أي البطالة والتضخم؟ البطالة كانت منخفضة عادة في الاقتصاديات ذات النمط السوفياتي، بسبب النقص في الايدي العاملة الناجم عن الخطط الاقتصادية الطموحة. اضافة الى ذلك، كانت الأسعار الخاضعة للرقابة تميل الى الثبات والاستقرار، وبالتالي كان قياس معدلات التضخم غائباً تماماً. الا أنه في اواخر الثمانينات وبداية التسعينات تفجر في الاتحاد السوفياتي تضخم مفتوح توالت فيه ارتفاعات الأسعار والأجور. اضافة الى ذلك، كانت الأسعار دون مستويات توازن السوق ونشأ عن ذلك نقص حاد في السلع وهو ما يدعى «بالتضخم المكبوت».

هل ثمة ميزانية عامة نهائية للتجربة السوفياتية؟ اظهر النموذج السوفياتي أن في وسع الاقتصاد الموجه أن يحشد الموارد لتحقيق نمو سريع. لكنه يفعل ذلك في مقابل تضحيات بشرية هائلة، وخسائر في الارواح، وقمع سياسي. ويبدو أنه في عالم الحدود المفتوحة الحديثة والسلع المصنعة عالية الجودة، فإن الرقابة البليدة للاقتصاد الموجه لا يمكنها أن تضاهي حوافز وابداعات اقتصاد السوق المضبوط بدقة. لكن، أياً تكن المزايا الاقتصادية للاقتصاد الموجه فإن النظام السياسي القمعي لم يعد مقبولاً للناس في دول الاتحاد السوفياتي واوروبا الشرقية ورفضه الجميع ابتداء من العام ١٩٨٩.

من ماركس الى اقتصاد السوق

ثمة نكتة قاسية ترددت في اوروبا الشرقية هي: سؤال، ما هي الشيوعية ؟ جواب، هي أطول طريق من الرأسمالية الى الرأسمالية.» بعد القرار بالعودة الى اقتصاد السوق، يجب على الاقتصاد الموجه أن يزيل الحواجز التي تعرقل النمو في السوق. ومن بين أهم الحواجز على طريق الاصلاح هي التالية:

- **اصلاح جهاز الاسعار والتسعير وفق مبادىء السوق**

الحر. أسعار المدخلات والمخرجات هي، في أغلب الأحيان، أبعد مما يجب أن تكون لو حددت وفق سعر السوق. فالغذاء، والمسكن، والطاقة، مدعومة بشدة، في حين أن السيارات والسلع الاستهلاكية المتينة تباع بأسعار أعلى بكثير من السعر العالمي. ولا بد في نهاية المطاف من أن تتحرر الأسعار وتتحدد وفق نظام العرض والطلب.

- **قيود شديدة على الميزانيات.** الشركات على الطراز السوفياتي كانت تعمل «بقيود رخوة على الميزانية»، وهو تعبير يعني أن الخسائر الناجمة عن التشغيل كانت تغطى بالدعم ولا تؤدي الى الافلاس. الشركات في اقتصاد السوق يجب أن تكون مسؤولة مالياً. وعلى الشركات أن تعرف بأن عدم تحقيق ارباح سيقود في النهاية الى افلاس الشركة والدمار الاقتصادي للمديرين.
- **الخصخصة.** في اقتصاديات السوق، تنتج المخرجات بشكل أساسي من قبل شركات خاصة؛ ففي الولايات المتحدة مثلاً، ٣ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي تنتجه الحكومة الفدرالية. أما في الدول الشيوعية فكان ما يتراوح بين ٨٠ الى ٩٠ بالمئة من المخرجات تنتجه الدولة. الانتقال الى اقتصاد السوق يتطلب أن تتخذ جهات خاصة القرارات الفعلية حول الشراء، والبيع، والتسعير، والانتاج، والاقتراض.

مهمات أخرى للتحول هي اقامة اطار قانوني لاقتصاد السوق، وبناء نظام مصرفي حديث، وكسر الاحتكارات القائمة، والتشدد في السياستين المالية والنقدية بهدف تجنب التعرض لتضخم متصاعد، وفتح الاقتصاد امام المنافسة الدولية، والسماح بتحويل العملة المحلية الى عملات أجنبية. من الواضح أن أمام الاصلاحيين في الاقتصاديات على النمط السوفياتي الكثير لانجازه.

ثمة مسألة حاسمة اخرى تتعلق «بتسلسل التحول». من أين يبدأ الاصلاحيون؟ الجدل حول الاصلاح منقسم اليوم بين معسكرين: المنهج الراديكالي (أو «الاصلاح بالصدمة»)، والمنهج التدريجي (أو «الخطوة خطوة»). المصلحون الأوائل اقترحوا المنهج الحذر، المعروف باسم الاصلاح خطوة خطوة، الذي يقسم عملية التحول مراحل مختلفة. المدافعون عن هذا المنهج قد يبدأون بإيجاد اطار قانوني للسوق (قانون للملكية، وقانون للافلاس، الخ). المرحلة التالية قد تتضمن خطوات مثل خفض العجز في الموازنة، واصلاح الأسعار، واغلاق الشركات التي لا تحقق ربحاً. الخطوة الاخيرة قد تكون تحرير الأسعار وادخال المنافسة الاجنبية وتحويل العملة.

منهج الخطوة خطوة استعمله الاتحاد السوفياتي ودول اوروبا الشرقية. وفي الأيام الأولى من «بيريسترويكا» الرئيس غورباتشوف من ١٩٨٥ الى ١٩٩٠، كانت الاصلاحات محدودة ولم تحقق الكثير. الواقع أن الكثير من الاصلاحات زادت الأمور سوءاً، لأن التحرك نحو اقتصاد السوق في أحد المجالات كان يخلق فرصاً للربح ويقوض باقي الاقتصاد الموجه.

في مواجهة صعوبات المنهج التدريجي نصح الكثيرون من علماء الاقتصاد الغربيين بالانتقال الى اقتصاد السوق بأسرع وقت ممكن. أحد هؤلاء العلماء النافذين هو جيفري ساكس من هارفرد الذي كان يقدم المشورة لحكومات بوليفيا، وبولندا، وروسيا. أقنع ساكس الحكومة البولندية بتبني منهج العلاج بالصدمة في كانون الثاني ١٩٩٠، حين رفعت الحكومة البولندية الرقابة على معظم الأسعار وفتحت الاقتصاد امام التجارة الخارجية. وفي حين أن من المبكر الحكم على مدى نجاح التجربة البولندية، فإن البوادر الأولية توحي بأن المنهج كان ناجحاً في اغلاق باب بيروقراطية التخطيط المركزي واحياء القطاع الخاص. في الوقت نفسه، استنزف التضخم العالي، وانخفاض الأجور الحقيقية، والبطالة العالية الدعم السياسي لاجراء اصلاح اقتصادي جذري.

الاصلاح الاقتصادي في روسيا ثبت أنه أكثر صعوبة من باقي دول اوروبا الشرقية. وهذا ليس مفاجئاً بالنظر لطول المدة التي حكمت فيها الشيوعية البلاد وحقيقة أن اللوم في قيام الشيوعية في روسيا لا يقع على القوى الأجنبية. وبعد الاخفاق الكبير في العام ١٩٩١، شكل الرئيس بوريس يلتسن حكومة ملأها بالاصلاحيين الراديكاليين الشباب، بقيادة الاقتصادي إيغور جايدر. وقد تبنى هؤلاء المنهج البولندي في العلاج بالصدمة لاجراء اصلاحات جذرية عن طريق تحرير معظم الأسعار وفتح الحدود أمام التجارة الدولية في بداية العام ١٩٩٢. لكن لسوء الحظ، كانت الحكومة ضعيفة ومنقسمة على نفسها، كما استمر البنك المركزي في تقديم القروض الميسرة للشركات، مما جعل العملة المتداولة والقروض تنمو بسرعة والأسعار ترتفع لما يقارب معدلات التضخم الجامح، حوالي ١٠٠٠ بالمئة سنوياً. فتباطأ التقدم في تطوير مؤسسات اقتصاد السوق في روسيا بسبب الجذور العميقة للاقتصاد الموجه، وعدم الاستعداد لفرض قيود شديدة على موازنة الشركات. حكومة جايدر أقصيت عن السلطة واستبدلوا بها حكومة «معتدلين» حاولوا اتباع منهج تدريجي للاصلاح. «خطوتان الى الأمام وخطوة الى الوراء» هذا ما اتصفت به الحركة الاصلاحية في روسيا والكثير من الدول الاشتراكية السابقة.

نظرة مستقبلية للإصلاح. الاصلاح في الدول الشيوعية ما زال في بداياته، وسوف تمضي سنَوات كثيرة قبل أن

نتمكن من تقييم نتائجه. إن تقييماً متروياً لفرص النجاح يجد الكثير من العثرات على الطريق نحو اقتصاد السوق. أول هذه العثرات، أن الأمور تميل لأن تسوء قبل أن تتحسن. والاقتصاد الموجه هو عبارة عن شبكة من المصالح والطبقات دقيقة التوازن. والاصلاح الشامل المعمق لابد أن يقطع القنوات العادية للتجارة، ويبطئ بالفعل النمو الاقتصادي لفترة من الوقت. وثمة مقاومة قوية تبذلها البيروقراطيات المتمرسة التي تسعى للحفاظ على سلطتها الاقتصادية.

اضف الى ذلك أن الرحلة من ماركس الى اقتصاد السوق، تتجه نحو مياه مجهولة، فالانتقال من الاقتصاد المخطط مركزياً الى اقتصاد السوق لا سابق له في التاريخ الاقتصادي. ونحن نرى أن الانتقال صعب، ولم تتمكن أية دولة حتى الآن من تجنب حدوث وضع يجمع بين البطالة العالية، والتضخم السريع، والتراجع الاقتصادي، والاضطراب السياسي، بأشكال ونسب مختلفة. المخاطر هائلة سواء بالنسبة للدول الشيوعية السابقة، او لاعدائها السابقين واصدقائها الجدد في الغرب، لأن التحول غير الناجح الى اقتصاد السوق قد يكون بداية لاضطراب سياسي.

مسؤوليات الدول الغنية

تناول هذا الفصل مشاكل الدول الفقيرة. الا أن هذه المناطق هي جزء من شبكة أوسع من الاسواق والسياسات. فما هي مسؤوليات العالم المتقدم؟ كتب عالم بارز في مجال التنمية هو تي. ن. سرينيفاسان ما يلي:

> من دون بيئة تجارية وتمويلية عالمية حرة، فإن جهود الدول النامية... ستتعرض للاحباط. واللجوء الى نظام الحماية في الدول الصناعية... سيكون مؤذياً للغاية. التكامل الناجح [في المفاوضات التجارية] الذي قد يزيل التعرفات الجمركية والحواجز غير الجمركية امام الصادرات من الدول النامية، وقبول هذه الدول بجميع الحقوق والواجبات التي يفرضها نظام «الجات»... أمر لا بد منه. وقبل كل شيء، على مؤسسات التسليف متعددة الاطراف أن تزيد مواردها وتعود الى دورها الأساسي في تقديم تمويل للتنمية بشروط يمكن ان تتحملها الدول التي لديها التزام يمكن الركون اليه في متابعة وتطبيق استراتيجية نشطة للتنمية، قادرة على الا تتحول الى وكيل «لجمع الديون» من مقرضين غير حريصين لمستقرضين غير ملتزمين (٧).

ملخص

أ - الصراع من أجل التنمية الاقتصادية

١ - معظم العالم مكون من دول نامية، دخل الفرد فيها منخفض نسبياً. وتبدي هذه الدول عادة معدلات نمو عالية في عدد السكان، وانخفاض نسبة المتعلمين، ووجود نسبة كبيرة من السكان تعيش وتعمل في المزارع. ومن ضمن مجموعة الدول النامية نجد أن بعضها دولاً متوسطة الدخل حديثة العهد بالصناعة. هذه الدول نجحت في كسر الحلقة المفرغة للتخلف الاقتصادي.

٢ - مفتاح التنمية يكمن في أربعة عوامل اساسية: الموارد البشرية، والمصادر الطبيعية، والتكوين الراسمالي (سواء منه المحلي او المستورد)، والتكنولوجيا. السكان يتسببون في مشكلة الانفجار السكاني حين تنتشر تنبؤات مالثوس حول تناقص العوائد في الدول الأقل نمواً. وفي الجانب البنّاء، فإن لتحسين صحة السكان وتعليمهم، وتدريبهم التقني أولوية كبرى.

٣ - معدلات التكوين الراسمالي المنتج في الدول الفقيرة متدنية لأن المداخيل مضغوطة جداً، ولا يمكن توفير الكثير منها للمستقبل. وتمويل التنمية في الدول الفقيرة كان على الدوام أحد العوامل غير الثابتة في العملية الانتاجية. أحدث هذه الازمات نشأ حين قام العديد من الدول متوسطة الدخل بالاقتراض بشدة خلال عقد السبعينات لتمويل مشاريع طموحة. لكن التباطؤ الاقتصادي الذي حدث في اوائل الثمانينات أدى الى تضخم هذه الديون، مما جعل تلك الدول غير قادرة على تصدير ما يكفي لتغطية خدمة الدين ومستويات الاستيراد المعتادة.

٤ - التغيير التكنولوجي يترافق غالباً مع الاستثمار والماكينات الجديدة. وهو يعطي من الأمل للدول النامية بقدر ما يمكنها تبنيه من التكنولوجيات الانتاجية للدول المتقدمة. وهو يتطلب مجازفة رأسمالية. إحدى مهمات التنمية هي الحث على تنمية روح المجازفة الرأسمالية من أجل التنمية الداخلية.

٥ - يساعد العديد من نظريات التنمية الاقتصادية على توضيح سبب وجود او غياب العوامل الاربعة الاساسية للتنمية في زمن معين. الجغرافيا والمناخ، العادات، الدين والمواقف تجاه الأعمال، صراع الطبقات والانظمة السياسية، كل واحد منها له تأثيراته على التنمية الاقتصادية. لكن أياً منها لا يؤثر عليها بشكل مطلق وبطريقة غير قابلة للتغيير. نظرية الاقلاع

---

(٧) تي. ن. سرينيفاسان، «سياسات التنمية : افكارها واستراتيجياتها الآن وفيما بعد»، ورقة استند عليها تقرير التنمية العالمي ١٩٩١، تشرين اول ١٩٩٠. ويضم تقرير التنمية العالمي ١٩٩١، استعراضاً مفصلاً، وغير تقني لنظريات وتجارب التنمية الاقتصادية.

من النظريات الأكثر اقناعاً (والتي بموجبها يجتمع تزايد العوائد ورأس المال البشري مما يسمح بنمو سريع خلال فترة وجيزة)؛ فرضية التخلف (التي بموجبها يمكن للدول الأقل تقدماً أن تتحول بسرعة لتصبح أكثر تقدماً عن طريق استعارة التكنولوجيا والتكنولوجيين من الدول المتقدمة)، ووجهة النظر عن النمو المتوازن (والذي بموجبه تميل الدول الى النمو وفق المعدل نفسه سواء كانت متقدمة او متخلفة).

ب- النماذج البديلة للتنمية

٦- اقتصاد السوق المختلط الذي تتبعه الولايات المتحدة ليس النموذج الوحيد للتنمية الاقتصادية. وتشمل الاستراتيجيات البديلة منهج السوق المدار الذي اتبعته دول شرق اسيا، والاشتراكية، والاقتصاد الموجه على الطراز السوفياتي.

٧- منهج السوق المدار الذي اتبعته اليابان والتنينات الاسيوية في كوريا الجنوبية، وهونج كونج، وتايوان، وتايلند، وأماكن أخرى أثبت نجاحه بشكل بارز خلال ربع القرن الماضي. ومن العناصر الرئيسية التي ساهمت فيه استقرار الاقتصاد الكلي، ومعدلات الاستثمار العالية، ونظام مالي قوي، وتحسن سريع في مجال التعليم، والتوجه نحو التصدير.

٨- الاشتراكية مذهب متوسط ما بين الرأسمالية والشيوعية، تؤكد على ملكية الدولة لوسائل الانتاج، والتخطيط تقوم به الدولة، واعادة توزيع الدخل، والتحول السلمي نحو عالم جديد.

٩- تاريخياً، مدت الماركسية أعمق جذور لها في الدولة الروسية شبه الاقطاعية. إن دراسة «ماذا»، و «كيف» و «لمن» في الاقتصاد الموجه حسب الطراز السوفياتي يظهر مركزية أكبر بكثير في العوامل العريضة لتوزيع الموارد (خاصة في التأكيد على الصناعات الدفاعية، ومعدلات الاستثمار العالية، والتصنيع السريع). الاقتصاد السوفياتي نما بسرعة في العقود الأولى، لكن الركود والانهيار اليوم يضع روسيا وغيرها من الدول الشيوعية السابقة عند مستويات دخل تقل كثيراً عن دخل دول امريكا الشمالية، واليابان، واوروبا الغربية.

١٠- في مواجهة تباطؤ النمو الاقتصادي والرغبة في إجراء اصلاحات اقتصادية، فكرت روسيا ودول الكتلة الشيوعية الأخرى في تبني آلية اقتصاد السوق. لكن التحول يواجه العديد من العوائق، مثل قيود الموازنة الرخوة، الأسعار المجمدة والمحرّفة، وعدم ملائمة الاطار القانوني. الاستراتيجيتان الرئيسيتان للتحول الى اقتصاد السوق هي منهج العلاج بالصدمة الذي يتضمن اتخاذ عدة اجراءات في وقت واحد، ومنهج الخطوة خطوة الأكثر حذراً، الذي يتم الاصلاح بموجبه بالتسلسل لتجنب حدوث خلل. المعارضة السياسية وتفاقم الصعوبات قد لا تسمح بوضع مخطط حصيف للتحول الى اقتصاد السوق.

مفاهيم للمراجعة

التنمية الاقتصادية

- الدول النامية، والأقل نمواً
- مؤشرات التنمية
- فرضيات الاقلاع، والتخلف، والنمو المتوازن
- التوجه نحو الداخل مقابل التوجه نحو الخارج

نماذج بديلة للتنمية

- الاشتراكية، الشيوعية
- الاقتصاد الموجه على الطراز السوفياتي

أسئلة للمناقشة

١ - هل تتفق مع تجميد الرفاه المادي المنوه عنه في الفقرة الافتتاحية لهذا الفصل؟

٢ - اذكر كل واحد من العوامل الأربعة المهمة التي تدفع التنمية الاقتصادية. وبناء على تلك العوامل فسر كيف اصبحت الدول عالية الدخل المصدرة للنفط ثرية الى هذا الحد؟ ما هو الأمل المتاح لبلد فقير مثل بنغلادش، ذات الموارد المتدنية من راس المال، والأرض، والتكنولوجيا.

٣ - يخشى البعض «الحلقة المفرغة للتخلف التنموي». في الدول الفقيرة، تقضي الزيادة السريعة في عدد السكان على أية تحسينات قد تحدث في التكنولوجيا، وتخفض من مستوى المعيشة. انخفاض دخل الفرد يجعل البلد عاجزاً عن الادخار والاستثمار ويفرض عليه العمل في الزراعة لاستهلاكه الخاص. ومع عمل معظم السكان في الحقول فثمة أمل قليل في لجوء الناس للتعليم، او خفض معدلات الخصوبة، او التصنيع. اذا ما طلب منك تقديم المشورة لهذا البلد، فكيف يمكنك كسر الحلقة المفرغة؟

٤ – قارن الوضع الذي تواجهه دولة نامية اليوم مع ما كان يمكن أن تواجهه قبل ٢٠٠ سنة (مع تساوي مستوى دخل الفرد).. ومع أخذ عوامل التنمية الاقتصادية الأربعة بعين الاعتبار، اشرح المزايا والعيوب التي يمكن للدول النامية أن تواجهها اليوم.

٥ – حلل الطريقة التي حل بها الاقتصاد الموجه السوفياتي مسألة «ماذا»، و «كيف»، و «لمن»، وقارن تحليلك مع حل اقتصاد السوق للمسائل المركزية الثلاث.

٦ – **مسألة متقدمة:** (للذين درسوا نظرية التنمية الاقتصادية في الفصل ٢٨ ايضاً): يمكننا التوسع في معادلة حساب التنمية بحيث تشمل ثلاثة عوامل وكتابتها وفق المعادلة التالية:

ن ك = « ح ع » + « ن ع » + « ح ر » « ن ك » + « ح ط » «ن ط» + ت ت

حيث ن ك = معدل النمو في كمية المخرجات؛ ن م = معدل النمو في المدخلات (م = مدخلات الانتاج = ع العمالة، ر رأس المال، ط الارض والمصادر الطبيعية)؛ ح م = مساهمة كل واحد من المدخلات في نمو المخرجات كمقياس لحصته من الدخل القومي (صفر ≤ ح م ≤ ١ اضافة الى أن «ح ع» + «ح ر» + «ح ط» = ١). ت ت يقيس التقدم التكنولوجي.

أ – في الدول النامية الأشد فقراً، تكون حصة رأس المال قريبة من الصفر، والمورد الرئيسي هو الأرض الزراعية (وهو مصدر ثابت)، وهناك القليل من التغيير التكنولوجي. هل يمكنك معرفة السبب في أن ناتج الفرد يميل الى الركود او حتى يميل الى الانخفاض (أي أن «ن ك» > «ن م»)؟ اشرح فرضيات مالثوس من هذه الزاوية.

ب – في الاقتصاديات الصناعية المتقدمة تهبط حصة مورد الارض الى الصفر عملياً فلماذا اذاً تصبح معادلة حساب التنمية العامة مطابقة للمعادلة المعطاة في الفصل ٢٨؟ هل يمكنك تفسير سبب فشل فرضيات مالثوس من هذه الناحية؟

جـ – وفقاً لعلماء الاقتصاد المتشائمين من التوقعات المستقبلية (من ضمنهم مجموعة تعرف باسم المالثوسيين الجدد)، فإن ت ت قريب من الصفر، والمصادر الطبيعية المتاحة آخذه في التراجع، ومساهمة هذه المصادر في الاقتصاد كبيرة وآخذه في التزايد. هل يفسر ذلك السبب في أن مستقبل المجتمعات الصناعية قد يكون كئيباً؟ ما هي فرضيات المالثوسيين الجدد التي قد تشكك فيها؟

٧ – احدى النتائج المفاجئة لدراسات تناولت احداث ماضية، أبرزت أهمية أن توجه الدول اقتصادها نحو الخارج وتشجيع التجارة الدولية. اشرح الأساس المنطقي لهذه الاستراتيجية.

الفصل ٣٧

إدارة الاقتصاد العالمي

قبل ان ابني جداراً فإني قد اسأل لأعرف ما الذي احجزه داخل الجدار وما الذي احجزه خارجه...

روبرت فروست

مثل الاقتصاديات الصناعية الأخرى، تشكل الولايات المتحدة جزءاً من السوق العالمي الواسع. الأحداث في المناطق البعيدة قد يكون لها تأثير عميق على الأوضاع الاقتصادية فيها. الاضطرابات السياسية في الشرق الاوسط قد تجعل أسعار النفط تحلق عالياً وتتسبب في حدوث ركود اقتصادي حاد. انهيار الاتحاد السوفياتي ووحدة المانيا قادا الى ارتفاع أسعار الفائدة وحدوث ركود اقتصادي في اوروبا، مما أبطأ التنمية في مختلف انحاء العالم. ومن ايجابيات هذا الوضع، أن التوسع الاقتصادي السريع للدول النامية في شرق اسيا يمكنه فتح أسواق جديدة واسعة للسلع والخدمات الامريكية. من الناحية الاقتصادية، لا توجد دولة واحدة معزولة عن باقي العالم، وحين يقرع الجرس لاحدى الدول فإن الدول كلها تسمعه.

فما هي الروابط الاقتصادية بين الدول؟ في الفصول الثلاثة الاخيرة استعرضنا آليات الاقتصاد الرئيسية. ورأينا أن المبادلات الدولية تتم ليس بمقايضة اجهزة الحاسوب الامريكية بالسيارات اليابانية، بل يتم ذلك عن طريق العملات. التجارة تتم بشراء وبيع السلع مقابل الدولار او الين او عملات أخرى. اضف الى ذلك، رأينا أن التجارة الدولية تمكن الدول من رفع مستويات معيشتها عن طريق التخصص في مجالات لها فيها ميزة نسبية، تصدر السلع التي تتمتع فيها بكفاءة نسبية وتستورد ما هي غير كفؤة نسبياً في انتاجه.

لكن، وكما اوضحنا في الفصل ٣٦ فإن قوى الميزة النسبية ليست كل شيء. بعض الدول ادارت اقتصادها بشكل جيد، وتبنت التكنولوجيات وانظمة السوق الحديثة في الاقتصاد العالمي، فنمت وازدهرت. وبقيت دول أخرى متخلفة، اما لأنها علقت في حلقة الفقر المفرغة او بسبب الحرب، او الفساد، او يد اللوائح التنظيمية الحكومية الثقيلة التي اخمدت روح المبادرة والمجازفة الرأسمالية لدى المواطنين وحطمت أفضل الخطط الموضوعة.

التجارة بين الدول هي، في بعض الاحيان، صراع دارويني لا يرحم للفوز بحصة أكبر من السوق، والارباح، والموارد الحيوية. لكن البشرية تطورت وتجاوزت هذه الصراعات الشرسة وأقامت مؤسسات تخدم قضية التنمية والعدالة على المساحة الدولية. وتشمل هذه المؤسسات نظاماً لادارة آليات التمويل الدولية، لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلية والاتفاقيات التي هدفها كبح المشاكل البيئية الدولية. في هذا الفصل الأخير، سنبحث المشاكل الاقتصادية الدولية وبعض مؤسسات التعاون التي نمت لجعل الاسواق الدولية تعمل بطريقة أكثر سلاسة.

أ النظام المالي الدولي

نبدأ بتحليل **نظام سعر الصرف** (**exchange - rate system**) ، *الذي يشير الى مجموعة القوانين، والترتيبات، والمؤسسات التي* تحكم طريقة دفع وقبض التعاملات التي تتجاوز الحدود الوطنية للدول. ويحدد نظام سعر الصرف، بشكل خاص، طريقة وضع سعر الصرف، مثلاً، *كم ينّاً تتم مبادلتها مقابل كل دولار، وما الى* ذلك.

تذكير: جوهر القطع الاجنبي. *رأينا في الفصل ٣٤، أن التجارة الدولية تشتمل على استخدام عملات وطنية مختلفة، ترتبط ببعضها بأسعار تدعى «سعر الصرف الاجنبي». في سوق القطع الاجنبي يأتي الطلب على الدولارات الامريكية من اجانب يريدون شراء سلع وخدمات، واستثمارات في امريكا؛ وعرض الدولارات الامريكية يأتي من امريكيين يريدون استيراد سلع او أصول مالية اجنبية. التفاعل ما بين هذه العروض والطلبات تحد سعر الصرف الاجنبي.*

حدوث هبوط في سعر عملة ما في السوق يسمى هبوط قيمة العملة؛ وارتفاع سعر العملة يسمى ارتفاع قيمة العملة. وفي النظام الذي للحكومات فيه سعر صرف رسمي للعملة، يطلق على هبوط سعر الصرف الرسمي اسم تخفيض قيمة العملة، وعلى ارتفاعه رفع قيمة العملة.

أهمية النظام النقدي الدولي وصفها بشكل جيد عالم الاقتصاد روبرت سولومون:

> مثل اشارة سير ضوئية في مدينة، يعتبر النظام النقدي الدولي امراً عادياً الى أن يصيبه الخلل ويبدأ في ايقاع الفوضى بحياة الناس... إن نظاماً نقدياً يعمل بشكل جيد يسهل التجارة والاستثمارات وتبني التغييرات الدولية بيسر. أما اذا كان النظام الدولي يعمل بشكل سيء، فإنه لن يعرقل تنمية التجارة والاستثمارات بين الدول وحسب، بل سيخضع اقتصادياتها للصدمات حين يتعرض التكيف الضروري مع التغيير للعرقلة او التأخير[1].

في السنوات الأخيرة، استخدمت الدول أحد ثلاثة من انظمة سعر الصرف الرئيسية:

- نظام سعر صرف معوّم كلّية، تتحدد فيه أسعار الصرف وبشكل مطلق، حسب قوى السوق
- نظام سعر صرف ثابت.
- نظام مهجن مكون من أسعار صرف «مدارة»، تشمل بعض العملات التي تتغير قيمتها بحرية. وبعض العملات التي تتحدد قيمتها بالجمع بين تدخل الحكومة وسعر السوق، وبعضها يتم ربطه بإحدى العملات او مجموعة من العملات.

اسعار الصرف المعوّمة

في أقصى أحد الجانبين نجد نظاماً مالياً دولياً أسعار الصرف فيه مرنة بشكل كامل، ولا تتحرك الا بتأثير العرض والطلب. ويعرف هذا النظام باسم **أسعار الصرف المعوّمة (floating exchange rates)**، ويتحقق حين لا تعلن الحكومة سعراً لصرف عملتها او تتخذ خطوات لفرض سعر. أي أنه في نظام سعر الصرف المعوّم، تتحدد الأسعار الخاصة بالعملات من عمليات البيع والشراء التي يقوم بها الافراد وقطاعات الاعمال.

دعونا نرى كيف يتحدد سعر الصرف في ظل أسعار معوّمة. افرض أن سعر صرف ١,٥ دولار هو جنيه استرليني واحد. قرر الامريكيون زيادة مستورداتهم من السلع البريطانية. هذا يعني أن الامريكيين سيطلبوا كميات أكبر من الجنيهات البريطانية لشراء سلع بريطانية، لكن البريطانيون يعرضون كمية أقل من الجنيهات.

ماذا ستكون النتيجة؟ الطلب الزائد على الجنيهات البريطانية سيرفع سعر الجنيه الاسترليني (او يخفض سعر الدولار الامريكي). الى أي مدى يمكن لسعر الصرف أن يتحرك؟ الى الحد الذي تتوازن فيه الكميات المعروضة والمطلوبة - عند السعر الأعلى، ولنفرض انه ٢ دولار مقابل الجنيه الاسترليني. سعر الجنيه يجب أن يرتفع حتى تساوي الكمية المتناقصة من الجنيهات المطلوبة العرض المتزايد من هذه الجنيهات

ما الذي يكمن خلف العرض والطلب؟ الأمر يشتمل على خطوتين: (١) مع ارتفاع سعر الجنيه، ستزيد تكلفة استيراد السلع والخدمات وشراء الاستثمارات، مما سيخفض طلبنا على المستوردات عن المستوى العادي. (٢) مع هبوط سعر الدولار ستنخفض تكلفة سلعنا بالنسبة للاجانب. وسوف يرغبون في شراء المزيد من السلع المصدرة.

أين هي الحكومة ؟ في نظام سعر صرف معوّم بحرية تقف الحكومة على الحياد. وتسمح لسوق القطع الاجنبي أن يحدد قيمة الدولار، بالضبط كما تسمح للاسواق بأن تحدد قيمة الخس، والماكينات، وأسهم شركة جنرال موتورز، او سعر النحاس. ونتيجة لذلك، قد تحدث تأرجحات كبيرة في أسعار الصرف المعوّمة خلال فترات قصيرة نسبياً.

اسعار الصرف الثابتة: قاعدة الذهب الكلاسيكية

في أقصى الجانب الأخر نجد **أسعار الصرف الثابتة (fixed exchange rates)** ، حيث تبين الحكومة بالضبط سعر مبادلة الدولار بالجنيه، او الين، او المارك، او غيرهم. تاريخياً، كان أهم نظام لسعر الصرف الثابت هو **قاعدة الذهب (gold standard)**. وفق هذا النظام كانت الدول تحدد عملتها مقابل كمية ثابتة من الذهب، مما يعطي أسعار صرف ثابتة بين الدول بناء على قاعدة

---

(١) روبرت سولومون، النظام النقدي الدولي، ١٩٤٥ - ١٩٧٦: وجهة نظر مطلع (هاربر أند رو، نيويورك، ١٩٧٧). الصفحة ١ ، ٧.

الذهب (٢).

طريقة عمل قاعدة الذهب يمكن رؤيتها بشكل أفضل من مثال مبسط. افرض أن الناس في كل مكان أصروا على أن يدفع لهم بقطع من الذهب الخالص. عندها سيتطلب شراء دراجة في بريطانيا دفع ثمنها بسعر يعبر عنه باونصات من الذهب. ووفق ذلك لن يكون لدينا مشكلة سعر صرف اجنبي بكل ما في الكلمة من معنى. الذهب سيكون العملة العالمية المشتركة.

هذا المثال يتضمن جوهر نظام قاعدة الذهب. فما أن يصبح الذهب وسيلة تبادل او عملة، عندها لا تختلف التجارة العالمية عن التجارة المحلية؛ كل شيء يجب أن يدفع سعره بالذهب. الفارق الوحيد بين الدول هو أن في وسعها أن تختار وحدات مختلفة لقطع العملة لديها. فتختار الملكة فيكتوريا ان تجعل وزن قطعة عملتها $^{1}/_{4}$ اونصة من الذهب (للجنيه الواحد) ويختار الرئيس ماكينلي $^{1}/_{20}$ من الأونصة (للدولار الواحد). في هذه الحالة يكون الجنيه الاسترليني اثقل بمقدار ٥ مرات من الدولار، ويكون سعر الصرف ٥ دولار مقابل الجنيه.

كان هذا جوهر قاعدة الذهب التي اعتمدت قبل العام ١٩١٤. من الناحية العملية، تميل الدول الى استخدام عملتها الخاصة. لكن كان في وسع أي شخص صهر العملة وبيعها حسب سعر الذهب الدارج. لذلك فإن أسعار الصرف كانت ثابتة بالنسبة لجميع الدول مع تطبيق قاعدة الذهب. لذلك كانت أسعار الصرف (التي اطلق عليها ايضاً القيم الاصلية او الموازية) للعملات المختلفة تتحدد بمقدار ما تحتويه قطعها النقدية من ذهب.

آلية توازن تدفق الذهب لهيوم

الميزة الكبرى لقاعدة الذهب او لأي نظام سعر صرف ثابت، هو امكانية الاطمئنان لقيمة العملة. يمكن للتجار أن يتاجروا ويستثمروا في الدول الأخرى دون أن يخشوا حدوث تغييرات مفاجئة في أسعار الصرف يقضي على الأرباح المتوقعة من مشروعهم.

لكن الصعوبة في جميع أنظمة سعر الصرف الثابت تكمن في أنها قد تعرقل التكيف الاقتصادي اذا ما ابتعدت الأسعار والتجارة بين الدول كثيراً عن الخط ما الذي سيحدث، مثلاً، إذا ارتفعت مستويات الأجور والأسعار بحدة في إحدى الدول بحيث تصبح سلعها غير منافسة في السوق العالمي؟ بموجب أسعار الصرف المعوّمة او المرنة، فإن سعر الصرف قد يهبط لموازنة التضخم المحلي؛ لكن في ظل أسعار الصرف الثابتة، لا يعود التوازن الا بتضخم في الخارج او انكماش في الداخل.

افرض أن الامريكيين زادوا مستورداتهم من السلع الانجليزية لدرجة حدوث عجز في الميزان التجاري الامريكي مع بريطانيا. كي تسدد الولايات المتحدة عجزها فإن عليها شحن بعض الذهب الى بريطانيا. في النهاية، واذا لم يحصل تعديل في وضع بريطانيا او الولايات المتحدة، سينفذ ما لدى الولايات المتحدة من ذهب.

الواقع، أن هناك آلية اوتوماتيكية للتكيف طرحها الفيلسوف البريطاني دافيد هيوم عام ١٧٥٢. فقد بين أن تدفق الذهب هو جزء من آلية تميل الى ابقاء الدفعات الدولية متوازنة. وحجته، رغم أن عمرها ٢٥٠ سنة، تعطي افكاراً مهمة لفهم كيف يتوازن تدفق التجارة في اقتصاد هذه الأيام.

شرح هيوم يقوم جزئياً على النظرية الكمية للاسعار، والتي هي نظرية اساسية لمستوى السعر العام الذي يؤخذ بعين الاعتبار في دراسة الاقتصاد الكلي. وينص هذا المذهب على أن المستوى العام للسعر في الاقتصاد يتناسب مع مقدار العرض النقدي. وفي ظل قاعدة الذهب، كان الذهب جزءاً مهماً من العرض النقدي – سواء بشكل مباشر، على شكل قطع نقدية، او غير مباشر حين كانت الحكومات تستخدم الذهب لتغطية اصداراتها من العملة الورقية.

ما هو تأثير خسارة دولة ما لما لديها من ذهب؟ أولاً، سنخفض العرض النقدي إما لأن القطع النقدية الذهبية ستصدر للخارج، أو لأن جزءاً من العملة الورقية المغطاة بالذهب سيخرج من البلد. عند جمع هاتين العاقبتين معاً، فإن خسارة الذهب ستؤدي الى انخفاض العرض النقدي. الخطوة التالية وفقاً للنظرية الكمية هي أن الأسعار والتكاليف ستتغير بقدر يتناسب مع تغير العرض النقدي. فاذا فقدت الولايات المتحدة ١٠ بالمئة من ذهبها لدفع قيمة العجز في ميزانها التجاري فإن نظرية الكمية تتنبأ بأن الأسعار والتكاليف والدخل في الولايات المتحدة سيهبط بمقدار ١٠ بالمئة. بكلمة أخرى، سيعاني الاقتصاد من انكماش. واذا زاد اكتشاف الذهب في كاليفورنيا امدادت الذهب بحدة في امريكا. فإننا قد نتوقع أن نرى زيادة في مستوى الأسعار في الولايات المتحدة.

الآلية ذات الشُعب الاربعة. الآن خذ بعين الاعتبار نظرية هيوم في توازن المدفوعات الدولية. افرض أن امريكا تتعرض لعجز كبير في ميزانها التجاري وبدأت تخسر ذهباً. وفقاً للنظرية الكمية في الأسعار، فإن خسارة الذهب تقلل العرض النقدي في امريكا، مما يدفع الأسعار والتكاليف في امريكا الى الهبوط. ونتيجة لذلك، (١) تخفض امريكا مستورداتها من بريطانيا والسلع

(٢) لماذا استخدم الذهب كقاعدة للصرف ووسيلة للدفع، من دون السلع الأخرى؟ كان من الممكن بالتأكيد استخدام مواد أخرى، لكن كان للذهب ميزة أن الكميات المعروضة منه محدودة، وهو مادة صلبة لا يمكن تدميرها، وله استخدامات صناعية قليلة. هل يمكنك أن ترى السبب في أن القمح، والماشية مثلاً ليست وسائل مفيدة للدفع بين الدول؟

الاجنبية الأخرى، والتي اصبحت مرتفعة الثمن نسبياً؛ (٢) وحيث أن امريكا تنتج سلعاً اجنبية فقد اصبحت سلعها رخيصة نسبياً في الأسواق العالمية، لذلك تزداد صادرات امريكا.

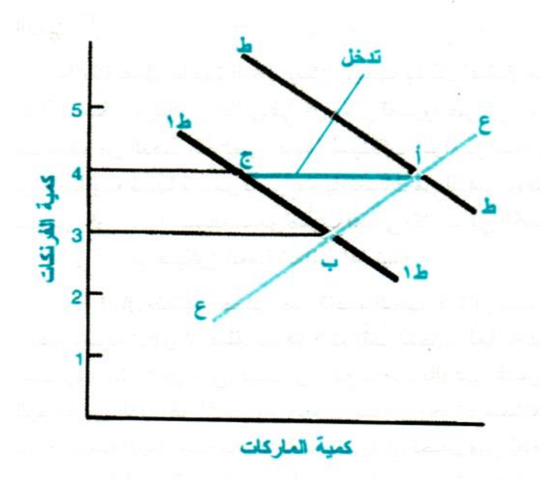
في بريطانيا والدول الاجنبية الأخرى يحدث تأثير معاكس. حين تنمو صادرات بريطانيا بسرعة، تتلقى في مقابلها الذهب. فيزيد العرض النقدي في بريطانيا، وترتفع الأسعار والتكاليف في بريطانيا وفقاً للنظرية الكمية. عند هذه النقطة تبرز شعبتان أخريات لآلية هيوم: (٣) الصادرات البريطانية والاجنبية الأخرى اصبحت مكلفة، لذلك يتراجع حجم السلع المصدرة الى امريكا؛ (٤) حين يواجه المواطنين البريطانيين بمستوى الأسعار المحلي الأعلى فسوف يستوردون المزيد من السلع الامريكية الأقل سعراً.

نتيجة آلية تدفق الذهب ذات الاربع شعب لهيوم هي تحسن ميزان المدفوعات للدولة التي تخسر الذهب وتراجعه في الدولة التي تكسب الذهب. في النهاية سيعود توازن التجارة والتمويل الدوليان للاستقرار عند مستوى أسعار جديدة من دون فائض لتدفق الذهب. ويكون هذا التوازن مستقراً لا يحتاج الى تعرفات جمركية او تدخل حكومي.

من الضروري فهم قاعدة الذهب ليس بسبب دورها التاريخي وحسب، بل لأنها مثال واضح على نظام سعر الصرف الثابت. الواقع، أنه لا تمضي بضع سنوات حتى يظهر «متحمسون للذهب» يوصون بتبني قاعدة الذهب كترياق للتعافي من التضخم او عدم استقرار العملة. مهما كانت فكرة المرء عن قاعدة الذهب لهذه الأيام، فإن النقطة العامة هي نقطة تطبق على جميع أنظمة سعر الصرف الثابت: فإن لم يكن سعر الصرف حراً في التحرك حين تخرج الأسعار او المداخيل بين الدول عن الخط المرسوم، عندها لا بد من تعديل المداخيل والأسعار المحلية. وفق آلية هيوم، فإن تدفق الذهب هو الذي يحرك الأسعار والأجور ويضمن التوازن، في الفكر للاقتصادي الكلي الحديث، فإن المخرجات والعمالة هما جزءان مهمان من الآلية التي تحرك الأجور والأسعار. وسوف نرى في وقت لاحق من هذا الفصل ضرورة أن يكون لدينا تعديلات حقيقية «للمخرجات والعمالة لضمان توازن نسبي في السعر بين الدول على أساس سعر صرف ثابت يكمن خلف الركود الاقتصادي العميق الذي اصاب اوروبا في اوائل التسعينات.

اسعار الصرف المدارة

قلة من الدول تتبنى أياً من النظامين المتطرفين بشكل مطلق، سواء أسعار الصرف الثابتة او أسعار الصرف المعوّمة كلية. فالقاعدة الغالبة هي حل وسط بين الاثنين، **أسعار الصرف المدارة**



الشكل ٣٧ - ١. تدخل الحكومة للدفاع عن سعر الصرف الثابت

تعلن الحكومة أن ٤ فرنكات فرنسية تساوي ماركا المانيا واحداً مع توازن اولي في النقطة أ. تحدث صدمة تخفض الطلب على المارك الالماني وتهدد بقلب النظام بتحريك السعر الى ٣ فرنكات مقابل كل مارك. يمكن للحكومات أن تعيد «السعر الرسمي بشراء ما قيمته أ جـ من الماركات، مما يعني عملياً اعادة الطلب الى ط. حل بديل آخر، رفع سعر الفائدة الالمانية، يمكن الحكومات من دفع المستثمرين في القطاع الخاص الى زيادة طلبهم على المارك بمقدار أ جـ.

(managed exchange rates)، والتي تعني أن أسعار الصرف تتحدد، بشكل أساسي، حسب قوى السوق، لكن الحكومة تبيع او تشتري العملات او تغير سياساتها النقدية للتأثير على أسعار الصرف.

التدخل

تتطلب ادارة أسعار الصرف تدخل الحكومة في اسواق القطع الاجنبي. ويحدث **تدخل** (intervention) الحكومة حين تقوم الأخيرة ببيع او شراء عملتها الخاصة، او العملات الاجنبية للتأثير على أسعار الصرف. مثال، أن تقوم الحكومة اليابانية في يوم معين بشراء ما قيمته ١ بليون دولار من الينات اليابانية بالدولار الامريكي. هذا قد يؤدي الى زيادة قيمة الين. بشكل عام، تتدخل الحكومة حين تعتقد بأن أسعار صرف عملتها بالقطع الاجنبي أعلى او أدنى مما هو مرغوب فيه.

يبين الشكل ٣٧ - ١ طريقة عمل نظام سعر صرف ثابت. افرض أن فرنسا والمانيا اتفقتا على الحفاظ على سعر صرف ثابت مقداره ٤ فرنكات مقابل كل مارك الماني. التوازن الأوليّ مبين

في النقطة أ في الشكل ٣٧ – ١، كميات الماركات الالمانية المعروضة يساوي الكميات المطلوبة.

افرض أن الطلب على المارك هبط بسبب تراجع الاعمال في فرنسا، او بسبب انخفاض أسعار الفائدة في المانيا. هذا سيؤدي الى انتقال الطلب من ط ط الى ط١ ط١. فلو كان هذا سعر صرف معوّم كلية، فإن السعر سيهبط إلى نقطة التوازن الجديدة ب في الشكل ٣٧ – ١. مما يؤدي الى انخفاض قيمة المارك ورفع قيمة الفرنك الفرنسي.

هنا يظهر العيب: تذكر أن فرنسا والمانيا ملتزمتان بالحفاظ على سعر صرف يعادل ٤ فرنكات فرنسية بالمارك الالماني. فما الذي يمكنهم ان يفعلوه ؟

- أحد المناهج هو التدخل بشراء العملة التي انخفضت قيمتها(المارك) وبيع العملة التي ارتفعت قيمتها (الفرنك). في هذا المثال، اذا اشترى البنك المركزي الكمية الموضحة بالخط أ جـ، فإن ذلك سيزيد الطلب على المارك ويبقي على السعر الرسمي المتفق عليه.
- حل بديل آخر، هو استخدام السياسة النقدية، حيث يمكن للبنوك المركزية أن تحث بنوك القطاع الخاص على زيادة طلبها من الماركات، عن طريق رفع أسعار الفائدة الالمانية، وهذا سيقود المستثمرين لنقل اموالهم من فرنسا الى المانيا، وهذا يؤدي الى تحريك منحنى الطلب الخاص واعادته الى موضعه الاصلي في ط ط.

هاتان العمليتان ليستا مختلفتين عن بعضهما كما تبدوان. الواقع، أن كل واحدة منهما تشتمل على توسع نقدي في سوق مختلف. الحقيقة، أن أحد مضامين ادارة الاقتصاد المفتوح، كما سنرى بعد قليل هو أن استخدام السياسات النقدية لادارة سعر الصرف يمكن ان يصطدم بالسياسة النقدية لتحقيق استقرار الدورة الاقتصادية المحلية.

باختصار:

سعر الصرف المعوّم بحرية هو سعر يُحَدد كلية بالعرض والطلب من دون تدخل الحكومة. نظام سعر الصرف الثابت، هو نظام تحدد فيه الحكومات أسعار عملتها مقابل الأخرى وتدافع عنها بالتدخل وبالسياسات النقدية او ربما عن طريق قاعدة الذهب. نظام سعر الصرف المدار، هو نظام مهجن من أسعار الصرف الثابتة او المعومة تتدخل فيه الحكومات احياناً، وتحدد في بعض الأحيان هدفها، او منطقة الهدف، وفي احيان أخرى تسمح لاسواق القطع بأن تؤثر على سعر الصرف.

ب التعاون الدولي

في العقود الأولى من القرن العشرين، انهمكت حتى الدول التي كانت تعيش حالة سلم ظاهر في حروب تجارية منهكة ومنافسات غير مجدية. بعد الحرب العالمية الثانية ظهرت المؤسسات الدولية التي هدفها رعاية التعاون الاقتصادي الدولي بين الامم. وواصلت تلك المؤسسات عملها كوسيلة تنسق الدول بواسطتها سياساتها، وتبحث عن حلول لمشاكلها المشتركة. وسوف نستعرض في هذا الجزء المؤسسات الدولية الرئيسية، ونبحث تنسيق السياسات الاقتصادية في التسعينات.

المؤسسات الدولية

خرجت الولايات المتحدة من الحرب العالمية الثانية دون أن يصاب اقتصادها بأذى، وكانت قادرة على مساعدة الدول الحليفة والمعادية على حدّ سواء على اعادة بناء اقتصادها. كما تجاوب النظام السياسي الدولي لفترة ما بعد الحرب مع احتياجات الدول التي مزقتها الحرب، واقام مؤسسات دائمة سهلت تعافي الاقتصادي الدولي. المؤسسات الاقتصادية الرئيسية الاربعة لفترة ما بعد الحرب – وهي الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة (او الجات التي تحدثنا عنها في الفصل ٣٥)، ونظام بريتون وودز لأسعار الصرف، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي – تقف شاهداً على الحكمة وبعد النظر في ادارة السياسة الدولية.

نظام بريتون وودز

تأثر علماء الاقتصاد الرئيسيون لعقد الاربعينات، وخاصة جون ماينرد كينز، الى حدّ بعيد بالفوضى الاقتصادية التي سادت في فترة ما قبل الحرب. وكانوا مصممين على تجنب الفوضى الاقتصادية والتنافس على تخفيض قيمة قاعدة الذهب التي اتسمت بها فترة الكساد العظيم.

اجتمعت الدول في العام ١٩٤٤ في بريتون وودز في نيوهامبشاير تحت القيادة الفكرية لكينز، وتدارست اتفاقاً قاد الى تشكيل صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، والاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة. واتفقت الدول، لأول مرة على نظام لتنظيم التعاملات المالية الدولية. ورغم أن بعض القواعد قد تغير منذ العام ١٩٤٤، فإن المؤسسات التي أُنشئت في بريتون وودز ما زالت تلعب دوراً حيوياً حتى يومنا هذا.

الذين حضروا مؤتمر بريتون وودز يذكرون جيداً كيف أن قاعدة الذهب كانت غير مرنة وساعدت على تعميق الازمات الاقتصادية. ولاستبدال قاعدة الذهب انشأ **نظام بريتون وودز (Bretton Woods system)** سعراً معادلاً لكل عملة مقابل كل من الدولار الامريكي والذهب، العملات حددت قيمتها مقابل كل من الدولار الامريكي والذهب وأسعار الصرف بين العملات حددت بالطريقة ذاتها كما لو كانت خاضعة لقاعدة الذهب. مثال ذلك، الجنيه الاسترليني تمت معادلته بما يساوي ١٢.٥ جنيه لكل أونصة من الذهب. وبما أن سعر الأونصة الواحدة من الذهب يوازي ٣٥ دولاراً، فكان معنى ذلك أن سعر الصرف الرسمي بين الدولار والجنيه ٣٥ دولار/١٢.٥ جنيه = ٢.٨ دولار / جنيه، والذي نعتبره السعر الرسمي للجنيه.

التجديد الثوري الذي ابتدعه نظام بريتون وودز هو أن أسعار الصرف كانت ثابتة وقابلة للتعديل في الوقت نفسه. وحين تبتعد احدى العملات كثيراً عن خط قيمتها الأساسية او الصحيحة، فإن السعر المعادل يمكن تعديله. امكانية تعديل أسعار الصرف حين يطرأ عدم توازن أساسي، كان الفارق المركزي بين نظام بريتون وودز وقاعدة الذهب. من الناحية المثالية، يتم التفاهم على تغييرات سعر الصرف بين الدول بالتفاهم والتعاون. وبايجاد نظام ثابت قابل للتعديل، كان مصممو نظام بريتون رودز يأملون أن يجنوا أفضل ما أبدع في عالمين. الحفاظ على استقرار قاعدة الذهب، وهو عالم يمكن توقع حركة سعر الصرف فيه بين شهر وآخر، مما يشجع التجارة وتدفق الرساميل. وفي الوقت نفسه، أن يحركوا قدرة أسعار الصرف المرنة على «التكيف»، والتي بموجبها يمكن للاختلافات في أسعار الصرف بين البلدان ان تتعدل بواسطة تغيير سعر الصرف بدلاً من اللجوء الى الانكماش والبطالة الضروريتان عند اتّباع قاعدة الذهب.

صندوق النقد الدولي

مساهمة رئيسية أخرى قدمها مؤتمر بريتون وودز هي انشاء صندوق النقد الدولي، الذي ما زال يدير النظام النقدي الدولي ويعمل كبنك مركزي للبنوك المركزية. تكتتب الدول الاعضاء باقراض عملاتها للصندوق؛ ثم يقوم صندوق النقد باعادة اقراض هذه الاموال لمساعدة الدول على تجاوز الصعوبات التي قد تواجهها في ميزان مدفوعاتها. وقد لعب صندوق النقد الدولي في الأونة الاخيرة دوراً رئيسياً في وضع اطار لرد تعاوني على أزمة الديون الدولية ومساعدة دول الاتحاد السوفياتي على التحول الى اقتصاد السوق.

فكيف أمكن لصندوق النقد الدولي انجاز هذا الهدف؟ افرض، مثلاً، أن برنامجاً روسيا للتحول الى اقتصاد السوق يواجه صعوبة بسبب التضخم السريع وعدم قدرتها على جمع الرساميل من أسواقها الخاصة. ولديها مشكلة في تسديد قروضها الاجنبية ودفع فوائدها. قدْ يرسل صندوق النقد الدولي فريقاً من المختصين لدراسة دفاتر حسابات الدولة. بعدها قد يخرج الفريق بخطة تقشف لروسيا، تتضمن بشكل عام، خفض الموازنة، والتشدد في الائتمان؛ هذه الاجراءات قد تبطئ التضخم وتزيد الثقة في الروبل الروسي. حين تتفق روسيا مع صندوق النقد الدولي، يقوم صندوق النقد الدولي باقراض روسيا، ربما بليون دولار، لمساعدة الدولة لحين تحسن ميزان مدفوعاتها. اضافة الى ذلك، قد يتم الاتفاق على إعادة جدولة ديون روسيا، بموجب ذلك قد تقوم البنوك باقراضها المزيد من الأموال، وتمدد مهلة تسديد القروض الحالية.

اذا نجح برنامج صندوق النقد الدولي، قد يبدأ ميزان المدفوعات الروسي في التحسن، وتستعيد الدولة حركة نموها الاقتصادي.

البنك الدولي

هو مؤسسة مالية دولية أخرى أُنشئت بعد الحرب العالمية الثانية. جُمع رأس مال البنك من الدول المقرضة التي اكتتبت فيه بما يتناسب مع أهميتها الاقتصادية، وحجم الناتج المحلي الاجمالي لديها وعوامل أخرى. يقدم البنك قروضاً متدنية الفائدة الى الدول لتنفيذ مشاريع لها أهمية اقتصادية بارزة، ولا يمكنها الحصول على تمويل من القطاع الخاص. ونتيجة لهذه القروض طويلة الأجل تدفقت السلع والخدمات من الدول المتقدمة الى الدول النامية. في السنوات الأخيرة قدم البنك الدولي قروضاً جديدة بلغ معدلها ٢٥ بليون دولار سنوياً.

وإذا أُحسن اختيار المشاريع، فإن الانتاج في البلد المقترض سيرتفع بقدر يكفي لدفع الفوائد على القروض، وستزيد الأجور وترتفع مستويات المعيشة بشكل عام في ذلك البلد ولن تنخفض، لأن رأس المال الاجنبي قد زاد «أ ن م» في الدول المقترضة. علاوة على ذلك، ونظراً لأن القروض سيتم تسديدها، فسوف تستفيد الدول المتقدمة من استيراد سلع مفيدة.

نهاية نظام بريتون وودز

في العقود الثلاثة الأولى التي تلت الحرب العالمية الثانية. استخدم العالم قاعدة الدولار. وبموجب نظام بريتون وودز كان الدولار هو العملة الرئيسية، حيث كانت معظم عمليات التجارة والتمويل الدولية تتم بالدولار، وكانت الدفعات غالباً ما تتم بالدولار ايضاً. معادلة اسعار الصرف اعتمدت الدولار ايضاً، وحُفظت الاحتياطيات الحكومية والخاصة بحسابات بالدولار ايضاً. وكانت تلك فترة من النمو والازدهار لم يسبق لها مثيل. الدول الصناعية اخذت تخفض الحواجز التجارية وتحرر عملتها من قيود التحويل.

اقتصاديات دول اوروبا الغربية وشرق اسيا تعافت مما لحق بها من اضرار الحرب وأخذت تنمو بمعدلات مشهودة.

لكن عافية تلك البلدان حملت بذور دمارها. الدولارات أخذت تتكدس في الخارج بعد أن بدأت المانيا واليابان تتمتعان بفائض تجاري. في تلك الاثناء، غذى عجز الميزان التجاري للولايات المتحدة المبالغة في تقييم سعر الدولار، والعجز في الموازنة، ونمو استثمارات الولايات المتحدة في الخارج. والودائع بالدولار في الخارج ارتفعت من لا شيء تقريباً عام ١٩٤٥ الى حوالي ٥٠ بليون دولار في اوائل السبعينات.

بحلول العام ١٩٧١ بلغت كمية الارصدة السائلة بالدولار حداً وجدت الحكومات معه صعوبة في الدفاع عن سعر التعادل الرسمي. وبدأ الناس يفقدون ثقتهم «بالدولار الجبار». وكانت الحواجز المنخفضة امام تدفق الدولار تعني أن بلايين الدولارات يمكن أن تعبر المحيط الاطلسي خلال دقائق وتهدد باجتياح أسعار التعادل القائمة. في آب ١٩٧١، قطع الرئيس نيكسون رسمياً العلاقة ما بين الدولار والذهب، مما وضع نهاية لحقبة بريتون وودز. وتوقفت الولايات المتحدة عن تبديل الدولار بالعملات الأخرى او الذهب مقابل ٣٥ دولاراً للأونصة؛ وتوقفت عن وضع سعر تعادل رسمي للدولار وأن تدافع عن سعر الصرف ذاك بأي ثمن. ومع تخلي الولايات المتحدة عن نظام بريتون وودز، انتقل العالم الى حقبة جديدة.

النظام المهجن المعاصر

خلافاً للنظام الموحد السابق سواء في ظل قاعدة الذهب او بريتون وودز، فإن نظام سعر الصرف الحديث لا يناسب أي قالب دقيق. ومن دون تخطيط من أحد، انتقل العالم نحو نظام سعر الصرف المهجن، ملامحه الرئيسية كالتالي:

- قلة من الدول تسمح لعملاتها أن تعوم بحرية، كما كان حال الولايات المتحدة في بعض الفترات خلال العقدين الماضيين. ووفق هذا المنهج تسمح الدولة للاسواق أن تقرر قيمة عملتها ونادراً ما تتدخل.
- بعض الدول لديها أسعار صرف «مدارة الا أنها مرنة». وتشمل هذه المجموعة اليوم كندا، واليابان، وبريطانيا مؤخراً. وبموجب هذا النظام، تشتري الدولة او تبيع عملتها لتقليل تقلبات العملة اليومية. أضف الى ذلك، قد تشترك الدولة في بعض التدخلات المدروسة لدفع عملتها نحو ما تعتقد أنه المستوى الملائم.
- دول عديدة، خاصة الصغيرة منها، تربط عملتها بعملة رئيسية او «بسلة» من العملات. في بعض الاحيان قد يسمح للسعر أن ينزلق بنعومة، صعوداً أو هبوطاً في نظام يعرف باسم «سعر الصرف الزاحف» او «المنزلق» (انظر السؤال ٤ في نهاية هذا الفصل).
- بعض الدول تشترك معاً فيما يسمى «منطقة عملة» بهدف تحقيق استقرار أسعار الصرف فيما بينها وتسمح، في الوقت نفسه، لعملاتها بالتحرك بمرونة مقابل باقي عملات العالم. وأهم هذه التكتلات النظام النقدي لاوروبي (الذي سنناقشه في فقرة تالية).
- اضافة الى ذلك، فإن معظم الدول تميل الى التدخل سواء حين تدب الفوضى في الاسواق او حين تخرج أسعار الصرف عن خط «الامور الاساسية »، أي، أسعار الصرف المناسبة لمستويات الأسعار القائمة ولتدفق التجارة.

تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية

خلال عقد الثمانيات المضطرب بلغت الولايات المتحدة سن الرشد كشريك ناضج في القضايا الاقتصادية العالمية. ورأت سياساتها النقدية والمالية المحلية تفيض لتنشر تأثيرها على أسعار الصرف وتدفق التجارة، والبطالة والتضخم الامريكيان يقارعان تقلبات التجارة الخارجية. الدرس المركزي للعقد الاخير واضح: في عالم يتزايد فيه ترابط تدفقات التجارة والرساميل، فإن اعتماد الاقتصاديات على بعضها البعض أمر لا مفر منه. فليس هناك من جدران يمكن أن تفصل دولة ما عن القوى الاقتصادية العالمية. القوى الوطنية يمكن ان تزداد قوة في السوق العالمي، في حين قد تسقط نواحي الضعف الوطنية فريسة للمنافسة الاجنبية المكثفة. الانعزال في المسائل الاقتصادية لم يعد مجدياً اليوم الا بقدر ما هو الانعزال في القضايا السياسية والعسكرية مجدياً. لذلك، كرسنا ما بقي من هذا الجزء لدراسة موضوع التنسيق على الساحة الاقتصادية الدولية بالغ الأهمية.

الترابط الاقتصادي

في اقتصاد عالمي مترابط بشكل وثيق، فإن الرفاه الاقتصادي المحلي للدول يعتمد على صحة النظام كله. هذه الحقيقة يجملها القول المأثور، «حين تعطس امريكا، تصاب اوروبا بالبرد». تحديث هذا القول قد يصبح، «مرض الاقتصاد العالمي قد ينتشر في جميع الدول.» ولمعرفة سبب ذلك دعونا نعاين الروابط الرئيسية في تفاعل السياسات الاقتصادية للدول.

الرابطة رقم ١: الحسابات الجارية وتأثيرات المضاعف. الرابطة الأولى تتعلق بالمؤثرات الفائضة الناتجة عن التوسع الاقتصادي في مختلف المناطق. افرض أن الدخل والمخرجات في الدولة «و» (ربما الولايات المتحدة) قد هبط، ربما لأن «و» قررت تقليص اقتصادها لابطاء التضخم او ربما، ببساطة، لأن الطلب في القطاع الخاص ضعيف. نحن نعرف أن انخفاض

الدخل في «و» سيقود الى خفض المستوردات من الدول الأخرى. لكن مستوردات «و» هي صادرات الدول الأخرى، لذلك فإن الدولة «أ» مثلاً ستجد أن صادراتها قد تراجعت، وهذا التراجع سيميل الى خفض الطلب الاجمالي، والمخرجات، والعمالة لدى «أ» . لذلك فإن أي عامل يسبب هبوط دخل «و» القومي سينخفض المخرجات والعمالة في الخارج. وهذه السببية تلخص كالتالي:

م و ↓ ← د و ↓ ← ص أ ↓ ← م أ ↓

حيث م المخرجات، د المستوردات، ص الصادرات.

هذه الآلية هي ما يدور في ذهن الحكومات حين تحاول اقناع شركائها التجاريين بتوسيع اقتصادهم. مثلاً، في العام ١٩٩٣، بيّن لورنس سمرز، مساعد وزير المالية الامريكي للشؤون الدولية وعالم اقتصاد من هارفرد، لقادة قطاعات الاعمال اليابانيين أنه اذا زادت الحكومة اليابانية نفقاتها المالية، وعززت الدخل القومي الياباني والاستيراد من الخارج، فسوف تزيد فرص العمل في الخارج أيضاً:

> الطلب الاضافي الذي قد ينشأ من عودة فائض الحساب الجاري الياباني الى مستوى معدله السابق البالغ واحد ونصف بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي سيكون كافياً لتوليد أكثر من ٦٠ بليون دولار من الصادرات الاضافية من باقي دول العالم، والذي سيترجم الى ما بين مليون الى مليوني وظيفة اضافية [٣].

التوسع المالي الياباني قد يحرك الانتاج (والعمالة) في دول أخرى، حجة سمرز مثال على الرابطة الاولى.

الرابطة رقم ٢: حسابات راس المال وتأثيرات سعر الفائدة. في حين تعمل الرابطة الاولى من خلال الحساب الجاري، تعمل الرابطة الثانية من خلال تدفق الرساميل. حين تغيّر البنوك المركزية أسعار الفائدة عن طريق سياساتها النقدية، فإن الأسعار الجديدة قد تجتذب الرساميل من مختلف البلدان، وحيث أن الأموال تتدفق الى الدول التي لديها أسعاراً أعلى للفائدة فإن التدفق يرفع من قيمة عملة تلك الدولة، ويخفض صافي صادراتها، ويبطء التضخم، ويخفض المخرجات. الدراسات التجريبية التي تناولت الولايات المتحدة وجدت أن آلية التحريك الدولية للسياسة النقدية (حيث تؤثر أسعار الفائدة في سعر الصرف وصافي الصادرات) هي في مثل قوة الآلية المحلية (حيث أسعار الفائدة الأعلى تقلل من الاستثمار المحلي).

لكن هنا ايضاً نجد أن السياسة المحلية تفيض بتأثيراتها على الدول الأخرى. خذ مثلاً ما يحدث في أوروبا (أ) حين ترفع الولايات المتحدة (و) سعر فائدتها لمحاربة التضخم. ما أن يرتفع سعر فائدة و (ف و) حتى يبيع المستثمرون أصولهم المالية الاوروبية ليشتروا اصولاً مالية امريكية. وهذا سيزفع أسعار الفائدة الاوروبية ويقود الى زيادة قيمة الدولار وهبوط قيمة العملات الاوروبية.

هناك العديد من المؤثرات على شريك «و». سعر الفائدة الأعلى سيكبح الاستثمار المحلي في «أ» ويخفض، بالتالي، المخرجات والعمالة فيها. الا أن انخفاض قيمة عملة «أ» سيعمل على تحريك اقتصاد «أ»، حين تؤدي زيادة الصادرات الى «و» لزيادة في صافي صادرات «أ». ويكون تأثير كل ذلك على «أ» كبح الاستثمار المحلي وزيادة الصادرات، مع تأثير غير أكيد على اجمالي المخرجات والعمالة.

هذه هي الرابطة الثانية بين الدول:

ف و ↑← [ع ↓ ← ص أ ↑← م أ ↑
ف أ ↑← ت أ ↓ ← م أ ↓]

حيث ع العمالة، ف سعر الفائدة.

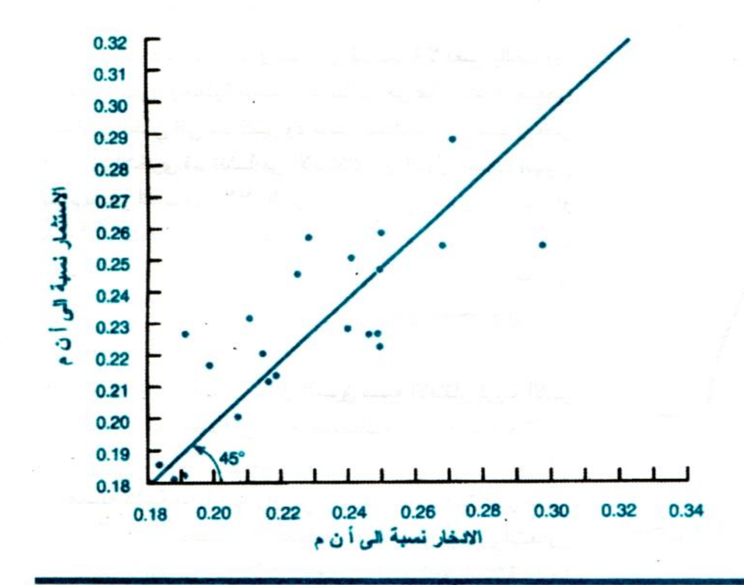
علاوة على ذلك، لاحظ أن الرابطة ١ تدخل في اللعبة هنا، حيث أن الانكماش الاقتصادي في «و» سيخفض المخرجات في «أ» بالتأثير مباشرة على صادرات «أ».

تبين الرابطة الثانية أن أسعار الفائدة سيفيض تأثيرها على الدول الأخرى بالتأثير الذي سيحدثه تدفق الرساميل على أسعار الفائدة واسعار الصرف من خلال ترابط الاسواق المالية ببعضها.

الرابطة رقم ٣: الادخار والاستثمار. الرابطتان الأولى والثانية تبينان كيف تندفع صدمات الدورة الاقتصادية خلال الاقتصاد العالمي. لكننا نريد ايضاً أن نفهم تأثير التغييرات على الادخار والاستثمار المحلي على الدول الأخرى. مثلاً، خلال عقد الثمانينات، بلغ معدل صافي الادخار القومي في الولايات المتحدة (قيس على أساس صافي الادخار مقسوماً على صافي الناتج المحلي) ما بين ٨ بالمئة الى أقل من ٣ بالمئة. فما هو تأثير ذلك على الاستثمار الامريكي؟ هل يهبط الاستثمار في المعدات والمباني في الولايات المتحدة دولاراً مقابل كل دولار؟ ام هل يتدخل الاجانب ليحلوا باموالهم محل المدخرات التي اختفت ؟ وهل ثمة نمط عام لهذه الحالة؟ اذا نجح برنامج كلينتون الاقتصادي في رفع معدل الادخار في الولايات المتحدة هل ستظهر الزيادة في الاستثمارات المحلية ام في انخفاض الاقتراض من الخارج الذي سيظهر في انخفاض عجز الحساب الجاري ؟

إن مراجعة دقيقة للبيانات الامريكية لعقد الثمانينات تكشف أنه، على المدى القصير، عوض التغيير في الادخار المحلي وبقدر كبير، بالتغيير في الاستثمارات الاجنبية، لذلك، هبطت الاستثمارات المحلية في الولايات المتحدة بمقدار يقل عن هبوط

(٣) «أخبار وزارة المالية»، ٢٥ حزيران، ١٩٩٣، صفحة ٤.



الشكل ٣٧ - ٢. معـدلات الادخـار والاستثمـار القـومي، ١٩٦٠ - ١٩٨٦

تمثل كل نقطة متوسط معدلات الاستثمار والادخار القومية لثلاثة وعشرين دولة صناعية متقدمة. على المدى الطويل، معدلات الادخار الأعلى تقود الى استثمارات محلية أعلى. [المصدر: مقتبس بتصرف من روديغر دورنبوش «تعليق»، في كتاب بي. دوغلاس بيرنهايم، وجون شوفن، «الادخار القومي والاداء الاقتصادي (مكتبة جامعة شيكاغو، ١٩٩١).]

الادخار المحلي. لكن تبين أن الوضع يختلف تماماً على المدى الطويل، وفقاً لما كشفه مارتن فيلدشتاين وشارلز هوريوكا. اللذان بينا أن ثمة علاقة قوية، على المدى الطويل، بين الادخار والاستثمار المحلي. لذلك، فإن زيادة مقدارها ١ بالمئة في معدل الادخار يعطي ١ بالمئة تقريباً، زيادة في معدل الاستثمار. ويصور الشكل ٣٧ - ٢ هذه العلاقة لثلاثة وعشرين دولة صناعية خلال الفترة من ١٩٦٠ الى ١٩٨٦.

تأثير فيلدشتاين - هوريوكا كان بمثابة أحجية كبرى لعلماء الاقتصاد. الافتراض الطبيعي هو أنه اذا كان رأس المال يتمتع بقدرة كبيرة على الحركة، فسوف يتدفق على البلد الأعلى انتاجية. ومع وجود رساميل متنقلة فإن معدل الاستثمار في امريكا يتحدد، الى حد كبير، بمقدار انتاجية رأس المال فيها، ومعدل الادخار الاجنبي قد يملأ الثغرة التي تتبقى بعد أن يؤدي الادخار المحلي عمله. وبموجب الافتراض الطبيعي، فإن تناثر النقاط في الشكل ٣٧ - ٢ يجب أن يكون مستوياً، مع درجة ميل مقدارها صفر.

لكن التناثر في الشكل ٣٧ - ٢ يميل بمقدار أقرب الى ١ منه الى صفر، مما يشير الى وجود عوائق تمنع التدفق الحر لرأس المال. وقد بدأ علماء الاقتصاد يفهمون طبيعة هذه الحواجز. أحد العوامل المحتملة هو أن الدول التي تعاني من عجز تجاري تجد صعوبة في جمع الأموال من الأسواق الدولية لأن المستثمرين الاجانب يخشون من امكانية عدم استرداد استثماراتهم. ثمة عامل آخر، هو أن المستثمرين ينفرون من المخاطرة باستثمار في بلاد أخرى، لذلك يحتفظون بأموالهم في بلدهم. علاوة على ذلك، تميل الشركات المساهمة الى تمويل استثماراتها من ارباحها المدورة بدلاً من أخذها من أسواق الرساميل العالمية، مما يربط بين الادخار والاستثمار الوطني بشكل مباشر. كل هذه العوامل قد تضعف مع تصاعد التكامل بين الدول، وتشير الدلائل الى أن العلاقة بين الادخار والاستثمار المحليين قد ضعفت في العقد الأخير.

لتأثير فيلدشتاين - هوريوكا معانٍ هامة للسياسة، حيث كتب فيلدشتاين وباكيتا يقولان:

> الزيادة في الادخار المحلي تزيد من الرساميل التي تختزنها الدولة، وبالتالي من انتاجية قواها العاملة. وبالمثل، فإن فرض ضريبة على الدخل المتأتي من رأس المال لن تحوّل على الاغلب الى العمالة والارض بسبب تدفق ما يكفي من رساميل محلية تحافظ على معدل العائد الحقيقي دون تغيير [٤].

باختصار:

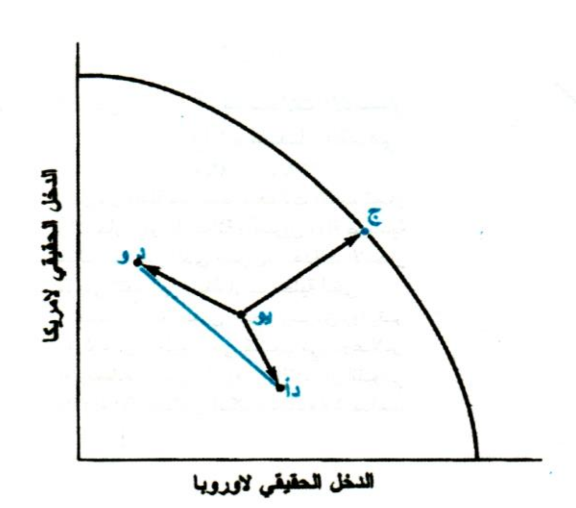
ترتبط الدول ببعضها على المدى القصير من خلال التأثيرات الواقعة على المخرجات التي لها علاقة بتدفق التجارة وعلى أسعار الفائدة، وفي المدى الطويل، على المدخرات القومية وانماط الاستثمار.

(٤) مارتن فيلدشتاين وفيليب باكيتا، «الادخار القومي والاستثمار العالمي»، عن بي. دوغلاس بيرنهايم وجون شوفن، «الادخار القومي والاداء الاقتصادي» (مطبعة جامعة شيكاغو، ١٩٩١).

الحاجة الى التنسيق

إن مجرد تعرض الدول لمشاكل اقتصادية لا يعني بالضرورة أن جمع الدول، وجعلها تنسق سياساتها هو علاج ناجح، فبعض المشاكل داخلي الى حدّ كبير ولا تصح معالجته الا محلياً. بعض المشاكل الأخرى قد تنشأ من الاحتكاك بين الدول، بسبب انهيار نظام سعر الصرف، مثلاً. الحل هنا سيتطلب تعاوناً صريحاً او ضمنياً. التعاون يمكن تطبيقه بصورة مجدية على المشاكل حين يتسبب فشل السوق، والقيود الخارجية، والاهداف المتعارضة في توليد سياسات اقتصادية معاكسة للانتاج. وفيما يلي بعض الأمثلة المحددة:

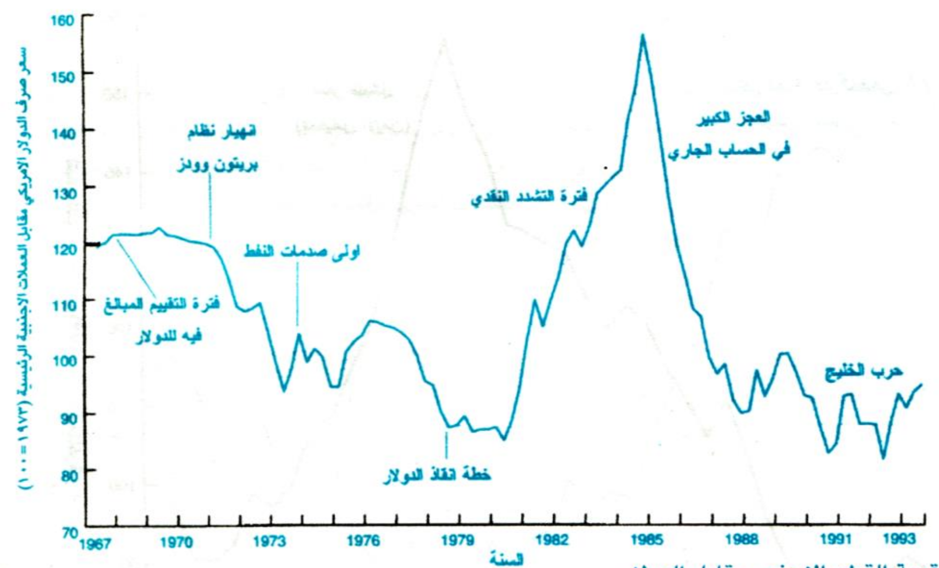
- **فشل السوق.** انتشار فشل السوق سببه الافتقار لمرونة الأجر والسعر، مما يقود الى دورة اقتصادية وفترات متلاحقة من البطالة والتضخم. ولا يمكن لأي اقتصاد منفرد أن يحافظ على عمالة كاملة مع استقرار في الأسعار، وهو أمر غير ممكن لجميع الدول مجتمعة ايضاً. لذلك، لا بد للدول من التعاون بحيث لا تصدّر، في أثناء سعيها لتحقيق استقرارها الاقتصادي، بطالتها او تضخمها الى الدول الأخرى.
- **القيود الخارجية.** تنشأ المشاكل حين تفقد الحكومات مصداقيتها في الاسواق المالية. فقد يعتقد المستثمرون من القطاع الخاص أن الدولة لن تسدد ديونها (كما حدث في عدة دول في أمريكا اللاتينية في الثمانينات) او أن تحاول دولة الدفاع عن سعر صرف غير واقعي (كما حدث في دول اوروبا في بداية عقد التسعينات). في هذه الحالات قد تجد الدولة أن عملتها تتعرض لهجمة من المضاربات او تجف اسواق راس المال تماماً، كما يحدث في بعض الأحيان. وبالتالي، تكون أسعار الفائدة عالية جداً، ولا تعكس التكلفة الحقيقية للمال او انتاجية رأس المال. في هذه الحالة على الحكومات أن تتدخل وتضخ بعض السيولة وأن تقدم قروضاً مؤقتة حتى تُفتح أسواق راس المال في وجه الدولة المتعثرة.
- **الأهداف المتعارضة.** اخيراً، قد تعمل كل دولة من أجل مصلحتها القومية الخاصة، وتتبنى سياسات تزيد دخلها المحلي ومخرجاتها على حساب الدول الأخرى. وقد رأينا في الفصول السابقة، مثلاً، أن الدول قد تسعى لجباية تعرفات جمركية أفضل تغير من شروط التجارة لصالح تلك الدول. وفي بعض الأحيان، قد تقوم بعض الدول برمي نفاياتها بطريقة تجعل دولاً أخرى تعاني من تلك النفايات، إما لأن النهر يجرفها اليها او لأن الرياح تسوقها اليها. لذلك، فإن الوجه الأخير للتعاون الدولي هو حمل الدول على الاتفاق على قواعد ومقاييس تقلل الى أقصى حدّ من حجم النشاط الاقتصادي المضاد للمجتمع.



الشكل ٣٧ - ٣. التعاون يمكن أن يحل محل سياسات افقر جارك.
قد تقرر الدول تحسين دخلها عن طريق تقييد التجارة، او السياسات الاقتصادية الكلية التي تصدر التضخم او البطالة. مثل هذه السياسات غير المتعاونة تنقل امريكا من يو الى «د و» واوروبا من يو الى د أ. التعاون الدولي يتطلع لسياسات «أنا أربح - أنت تربح»، مثل السياسة التي نقلت الدول من يو الى جـ، وجعلت جميع الدول أفضل حالاً.

هذه ثلاث من المشاكل التي يمكن أن تقود الى تخريب عمل التجارة والتمويل الدوليين بفاعلية. التحدي الموضوع أمام الحكومات في هذه الحالات هو ايجاد سياسات تعاونية يمكنها التغلب على هذه المشاكل. وقد تحتاج الحكومات احياناً الى تعديل سياساتها النقدية والمالية بحيث تأخذ في حسابها وضع شركائها التجاريين. في بعض الاحيان، سيكون من الضروري الاستعاضة عن الأموال الخاصة المختفية بتمويل حكومي اما لدعم ميزان المدفوعات على المدى القصير، او لحاجات الاستثمار الاطول مدى. وغالباً ما تحتاج الدول لمجرد الاتفاق على قواعد لطريقة تقليل الخسائر الى اقصى حدّ.

فوائد التعاون يمكن رؤيتها من الشكل ٣٧ - ٣. لنفرض أنه بسبب سياسة ما او صدمات خارجية وجدت اوروبا وامريكا نفسيهما عالقتين عند النقطة يو مع بطالة عالية ومداخيل متدنية بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، وعجز حكومي مقيم، ولوبي قوي يضغط لصالح الصناعات المحلية. فتقرر امريكا اتباع سياسة غير متعاونة. ربما بفرض حواجز تجارية ورفع أسعار الفائدة لابقاء التضخم منخفضاً، والتحرك الى أفضل نقطة غير تعاونية



الشكل ٣٧ - ٤. قيمة القطع الاجنبي مقابل الدولار

قبل انهيار نظام بريتون وودز كانت قيمة الدولار مستقرة في اسواق القطع الاجنبي. وحين اتبعت الولايات المتحدة سياسات التشدد النقدي في اوائل الثمانينات، رفعت أسعار الفائدة العالية الدولار، وخفضت الصادرات، وقادت الى الوقوع في دين خارجي كبير. (المصدر: نظام الاحتياطي الفدرالي.)

في الشكل ٣٧ - ٣ وهي النقطة دو. خليط من هذه السياسات غير المتعاونة على طول الخط «د و» «د أ» لن يفقر الجيران وحسب بل سيفقر الدولة ذاتها ايضاً.

البديل سيكون ايجاد منهج تعاوني يفيض على الأخرين بالأمور الايجابية وليس السلبية. وقد يتضمن ذلك خفض الحواجز الجمركية، واعتماد سياسة مشتركة للتوسع النقدي، وتشديد السياسات المالية لزيادة الادخار والاستثمار، واذا ما صممت هذه السياسات وطبقت بنجاح فانها كفيلة بنقل اوروبا وامريكا الى النقطة جـ على منحنى حدود امكانيات الدخل في الشكل ٣٧ - ٣.

صمم التعاون الدولي للتغلب على الفشل الذي يمنع الاستفادة الكاملة من الموارد ويحرر التدفق الكفء للرساميل بين الدول.

تطبيق التعاون

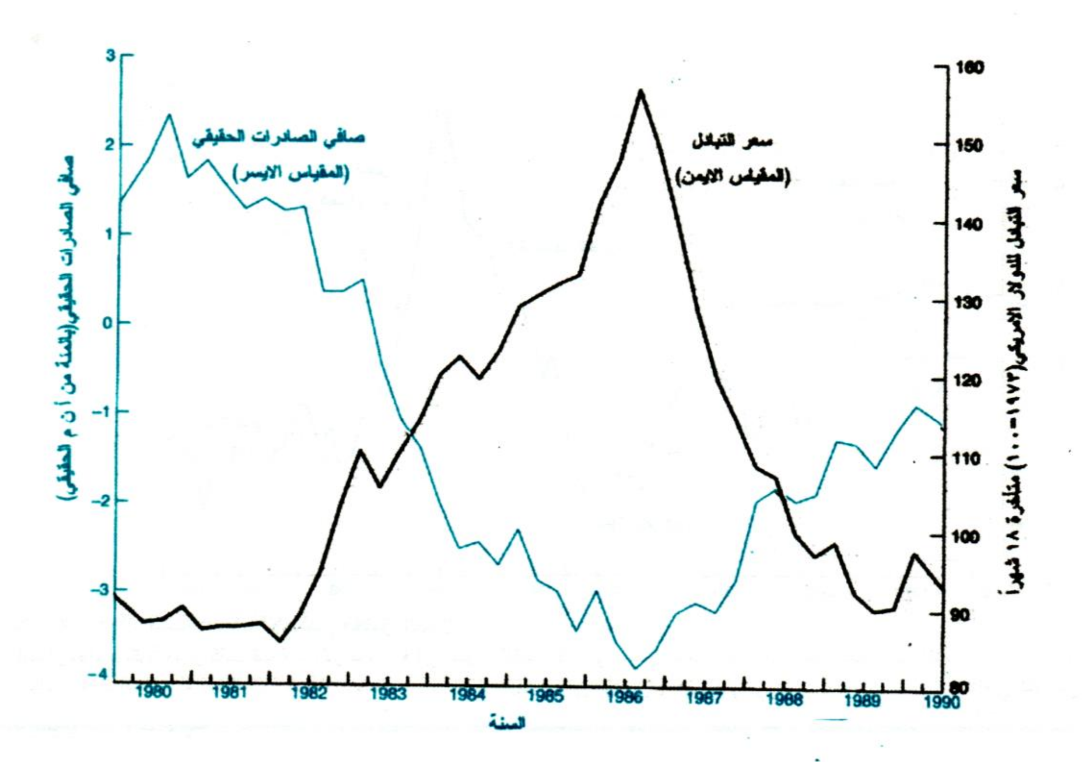
تحدثنا فيما سبق عن ضرورة التعاون. فما مدى نجاح الأمم، في الواقع، بحل مشاكلها بهذا الاسلوب ؟ للإجابة على هذا السؤال سندرس ثلاث حالات محددة: التقييم المبالغ فيه للدولار خلال عقد الثمانينات، والسعي لتوسع اقتصادي يتم الاتفاق على تنسيقه، وانهيار النظام النقدي الاوروبي في أوائل التسعينات.

ارتفاع وهبوط الدولار

راجعنا التطور السريع للنظام المالي الدولي الذي تحكم في أسعار الصرف الاجنبي طيلة نصف القرن الماضي. الشكل ٣٧ - ٤ يبين متوسط قيمة صرف الدولار مقابل العملات الاجنبية الرئيسية. لاحظ مدى استقرار سعر صرف الدولار الى أن انهيار نظام بريتون وودز عام ١٩٧١، وتمعن ايضاً في هبوط قيمة الدولار خلال الفترة من ١٩٧١ - ١٩٨٠.

شهد عقد الثمانينات دورة مثيرة من ارتفاع الدولار وهبوطه - ارتفاع قيمته وهبوطها. ارتفاع الدولار بدأ في العام ١٩٨٠ على إثر اعتماد سياسة نقدية متشددة وسياسة مالية رخوة في الولايات المتحدة، رفعت أسعار الفائدة بحدّة. أسعار الفائدة العالية على الدولار، وادارة محافظة في الولايات المتحدة، وخفض معدل الضريبة في الولايات المتحدة، وصعوبات اقتصادية في القارة الاوروبية، واشتراكية في فرنسا، واضطرابات سياسية وأزمة ديون في العديد من دول امريكا اللاتينية - كل هذه الأمور مجتمعة جذبت اموالاً منقولة طائلة من العملات الأخرى الى الدولار.

الشكل ٣٧ - ٤ يبين نتيجة ذلك: منذ العام ١٩٧٩ الى أوائل ١٩٨٥ ارتفع سعر صرف الدولار بمقدار ٨٠ بالمئة. وبحلول العام ١٩٨٥ أصبح العديدون من علماء الاقتصاد وصناع السياسة على



الشكل ٣٧ - ٥. معدلات التجارة وأسعار الصرف

يتفاعل صافي الصادرات الحقيقي مع التغييرات في سعر الصرف، بعد فترة من الزمن. ارتفاع السعر الحقيقي للدولار في أوائل عقد الثمانينات زاد أسعار صادرات الولايات المتحدة وخفض أسعار مستورداتها. ونتيجة لذلك، انخفض صافي الصادرات الحقيقي (أي الصادرات ناقص المادتان المستوردتان اللتان قيستا بسعر ثابت للدولار) بحدة. وحين بدأ الدولار بالهبوط عام ١٩٨٥، بدأ صافي الصادرات الحقيقي يتفاعل مع ذلك، لكن بعد فترة كبيرة من الزمن (المصدر: سعر الصرف الحقيقي هو سعر صرف يقيّم بالتجارة ويعدل حسب الاختلافات في مستويات الأسعار الوطنية، من مجلس الاحتياطي الفدرالي، صافي الصادرات الحقيقي من وزارة التجارة الامريكية.)

قناعة تامة بأن هناك مبالغة في تقييم الدولار، وسرعان ما تبع ذلك هبوط سريع. وخلال السنوات الست التالية انخفض الدولار بأكثر مما ارتفع في أوائل الثمانينات. وأطلق الكثيرون على هذا التسلسل من الارتفاع والانخفاض تعبير «فقاعة المضاربة».

تأثيرات المبالغة في تقييم الدولار. يعتقد الكثيرون من علماء الاقتصاد أنه بولغ في تقييم سعر الدولار في اواسط عقد الثمانينات. العملة المبالغ في تقيميها هي عملة تقيّم بأعلى من القيمة التي يمكنها المحافظة عليها على المدى الطويل. فماذا كان تأثير السياسات المالية الامريكية والمبالغة في تقييم الدولار في أوائل الثمانينات؟ كانت العواقب وخيمة ليس في الولايات المتحدة وحسب، بل على الاقتصاد العالمي كله.

سبق وأن بحثنا كيف أن التشدد في السياسات النقدية ينتشر تأثيره الى خارج الحدود الوطنية عند مناقشتنا للرابطة رقم ٢ في بداية هذا الجزء. فماذا كان تأثير هذه الرابطة على قضية كالتي نبحثها هنا؟ النتيجة الأولى جاءت حين خفضت أسعار الفائدة العالية في الولايات المتحدة الأعمال والاستثمارات المحلية، وخفضت بالتالي الانفاق الاجمالي، وابطأت النشاط الاقتصادي، وزادت البطالة.

علاوة على ذلك، دفعت أسعار الفائدة الامريكية العالية أسعار الفائدة على العملات الرئيسية الأخرى الى الارتفاع. وعملت تلك الأسعار على ابطاء الاستثمار في الاقتصاديات الصناعية الأخرى، وتسببت في تباطؤ النشاط الاقتصادي كله في العالم الصناعي. بدأ هذا التباطؤ في العام ١٩٨١واستمر طيلة فترة طويلة من عقد الثمانينات. كما زاد ارتفاع سعر الفائدة من اعباء خدمة الدين على الدول الفقيرة ومتوسطة الدخل.

رد الفعل الثاني كان مصدره اسواق القطع الاجنبي. فمع ارتفاع سعر الدولار، زادت أسعار الصادرات الامريكية، وهبطت أسعار سلعها المستوردة. وكانت النتيجة أن هبطت الصادرات

الامريكية وارتفعت المستوردات بحدة. وفي الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٥ هبطت أسعار السلع والخدمات المستوردة بنسبة ٩ بالمئة، في حين ارتفعت أسعار الصادرات الامريكية المقومة بالعملات الاجنبية بنسبة تزيد عن ٨٠ بالمئة. ورداً على ذلك ارتفع حجم الصادرات بنسبة ٥٧ بالمئة، وانخفضت الصادرات بنسبة ٤ بالمئة.

التأثير على الاقتصاد ككل يقاس بالتغيير في «صافي الصادرات الحقيقي»، الذي يقيس الميزان التجاري من الناحية الكمية، بمعنى أدق، صافي الصادرات الحقيقي هو كمية الصادرات ناقص كمية المستوردات، اللتان قيست كلتاهما بسعر ثابت للدولار.

يوضح الشكل ٣٧ - ٥ التأثير الهائل لرفع سعر صرف الدولار على صافي الصادرات الحقيقي. فمن قمة العام ١٩٨٠ الى حضيض العام ١٩٨٦ انخفض صافي الصادرات بمقدار ١٨٦ بليون دولار، او ما يعادل ٣ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي للعام ١٩٨٦ (جميع هذه الارقام حسبت على أساس أسعار العام ١٩٨٧).

فماذا كان تأثير تراجع صافي الصادرات الحقيقي على الاقتصاد الامريكي؟ إن لتراجع صافي الصادرات الحقيقي تأثيرات انكماشية مضاعفة على المخرجات المحلية والعمالة. فحين ينفق الأجانب أقل في امريكا، وينفق الامريكيون أكثر في الخارج، يهبط الطلب على السلع والخدمات الامريكية، وينخفض الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، وتميل البطالة الى الارتفاع، وتشير الدراسات الاقتصادية الى أن الهبوط في صافي الصادرات كان المساهم الأكبر في الركود الاقتصادي العميق الذي حدث في أوائل الثمانينات وتسبب في تأخير نمو أ ن م الحقيقي خلال فترة طويلة من النصف الاول من عقد الثمانينات.

تردي التصنيع في امريكا. المبالغة في رفع قيمة الدولار سببت صعوبات اقتصادية حادة للكثير من القطاعات الصناعية المعرضة للتجارة الدولية في الولايات المتحدة، مثل صناعة السيارات، والصلب، والمنسوجات، والزراعة التي رأت الطلب على منتجاتها يتضاءل مع ارتفاع أسعارها مقارنة بأسعار السلع الاجنبية المنافسة. وازدادت البطالة بحدة في قلب البلد الصناعي حين اغلقت المصانع ابوابها، وأصبح الغرب الأوسط يعرف باسم «الحزام الصدئ».

الكثيرون من غير العارفين بالاقتصاد فسروا مشاكل التجارة الامريكية على أنها مؤشر على «بدء سقوط امريكا». حتى أنهم دافعوا في بعض الأحيان عن انتهاج سياسة حمائية ضد شركاء تجاريين أقوياء مثل اليابان، وكوريا، واوروبا الغربية. وطالب البعض «بسياسات صناعية»، أي، مساعدات مالية للصناعات المحاصرة للمساعدة في التغلب على «كوابح الصناعة في امريكا». في الجزء جـ من هذا الفصل سنرى لماذا كان لعلماء الاقتصاد تفسير مختلف تماماً للأحداث، وسبب تشككهم بتلك التوصيات السياسية.

هبوط الدولار. في بداية العام ١٩٨٥، وصل الدولار أعلى سعر له وبدأ في الهبوط بشكل حاد. وسبب هذا الانقلاب يعود جزئياً الى الحكومات التي تدخلت وباعت دولارات واشترت عملات أخرى، وقام بذلك جزئياً ، مضاربون اعتقدوا أن قيمة الدولار عالية بشكل مبالغ فيه، وجزئياً بسبب انخفاض سعر الفائدة نسبياً على الدولار. وكما نرى من الشكل ٣٧ - ٤ تراجع الدولار باطراد طيلة السنوات التالية، وفي العام ١٩٩١ فقد كل ما كسبه من زيادة خلال الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٥.

عملية اعادة صافي الصادرات في الولايات المتحدة الى سابق عهدها بعد عام ١٩٨٥ كانت بطيئة الا أنها مطردة. ويبين الشكل ٣٧ - ٥ أن حسابات التجارة والحساب الجاري بقيا في حالة عجز حتى العام ١٩٩١. فما السبب في بطء التحسن بعد تراجع الدولار؟ التدفقات التجارية تتجاوب مع التغييرات في سعر الصرف ببطء كبير لأن الأسعار والكميات تتغير ببطء رداً على تحركات سعر الصرف. الأسعار تتجاوب ببطء لأن المستوردين الى الولايات المتحدة يميلون الى ابقاء أسعار دولاراتهم ثابتة ويعتصرون هامش أرباحهم بدلاً من خفض حصتهم من السوق. وحين يرفع المستوردون أسعارهم في نهاية الأمر، لا يستبدل الناس السلع المستوردة بالسلع المحلية الا بعد أن يقيموها ويختاروا سلعاً جديدة. ويتعمق لدى الناس التمسك ببعض العلامات التجارية، وبالتالي، قد تحتفظ سيارات تويوتا وكاميرات كانون بحصة كبيرة من السوق لسنوات طويلة بعد أن تكون تلك المنتجات قد صعدت الى أعلى مراتب الأسعار. وجود هذه القوى يعني ضمناً أن رد الفعل الكامل على تخفيض سعر الصرف للفترة من ١٩٨٥ - ١٩٩١، لن يصبح ملموساً الا في عقد التسعينات. ونتيجة لذلك، ستعاني الولايات المتحدة من عجز في ميزانها التجاري وفي حساباتها الجارية، وصافي صادراتها الحقيقية لفترة طويلة بعد نفخ الدولار الذي حدث خلال عقد الثمانينات.

التوسع المنسق: البحث عن القاطرة المفقودة

خلال العقدين الماضيين جربت، معظم الدول، العمل بأدنى من المستويات المرغوب فيها من المخرجات والعمالة، وفي بعض الأحيان بمستويات أدنى بكثير. بالنسبة للاقتصاديات الكبرى، مثل اقتصاد الولايات المتحدة، كانت القيود التي فرضت على السياسات التوسعية ذاتية. فالعجز المالي الكبير جعل الكونجرس والسلطة التنفيذية يترددان بشأن السياسات المالية التوسعية. في حين حافظ الاحتياطي الفدرالي الحريص والكاره في عكس

للتضخم على سعر الفائدة مرتفعاً جداً للسماح بحدوث توسع اقتصادي متين .

بالنسبة للاقتصاديات المفتوحة الجزئية، كانت القيود، والى حدّ بعد، خارجية. ولم تستطع الدول التوسع في السياسات النقدية لأنها كانت مقيدة بأنظمة سعر الصرف مثل النظام النقدي الاوروبي، وفي بعض الحالات، كما في حالة فرنسا عام ١٩٨١، لم تعمر التوسعات النقدية طويلاً لأن معظم تأثيرات المضاعف فاضت على الدول المجاورة. وعلقت الدول في توازن منخفض المستوى.

العديد من علماء الاقتصاد الكلي يعتقدن أن في وسع المجموع فعل ما لا يستطيع أحد فعله منفرداً - ويجادلون بأن «التوسع المنسّق» يمكن أن يزيل القيود التي تمنع الدول من القيام بالخطوات التوسعية المطلوبة منفردة. أحياناً، كان علماء الاقتصاد يدافعون عن «استراتيجية القاطرة». التي بواسطتها تجر الدول القوية الدول الأضعف باستخدام الرابطة ١ أولاً، وبذا يفيض تأثير المخرجات والمضاعف. وغالباً ما كان علماء الاقتصاد يشيرون الى اقتصاد اليابان والمانيا وما لديهما من تباطؤ محلي وموارد مالية لتكونا القاطرتين اللتان ستقودان. اللتان اذا ما تحركتا فإن في وسعهما زيادة مستورداتهما من الولايات المتحدة والدول الأخرى، وخفض العجز الحالي في الحساب الجاري للدول التي تعاني من عجز والسماح لهذه الدول القيام بخطوات توسعية بنفسها.

كيف يمكن للتوسع المنسّق أن ينجح؟ التوسع المالي لدولة ما يرفع مخرجات ومستوردات تلك الدولة. بعدها تشعر الدول الأخرى بازدياد صادراتها مع ما يعنيه ذلك من زيادة مضاعفة في «أ ن م» عن طريق الرابطة رقم ١. وهذا يعني أن الميـــزان التجاري للدولة الأولى سيتحول الى العجز في حين تتحول موازين شركائها التجاريين لتحقق فائضاً. واذا كان العجز التجاري كبيراً فقد لا ترحب الدول بالتوسع على الاطلاق.

هنا يأتي دور تنسيق التعاون. اذا كان التوسع يجري في دول عدة، فستجد جميع الدول أن زيادة الاستيراد الناشئة عن توسعها ستتوازن، جزئياً على الأقل، بزيادة الصادرات الى الدول الاجنبية التي بدأت التوسع. و «الدول القاطرة» التي ستجر باقي الدول بصعوبة ستنمو باقصى سرعة وسيكون لها أكبر تحرك في اتجاه العجز التجاري. الدول التي في «المقطورة الأخيرة» التي لا تفعل سوى القليل، او لا تفعل شيئاً على الاطلاق، ستجد أن وضعها قد تعزز بزيادة في صافي الصادرات ومستوى أعلى من المخرجات والعمالة. التوسع المنسق قد يزيد المخرجات والعمالة العالمية في حين يقلل من عدم توازن الحسابات الجارية اذا اتخذت الدول ذات الفائض في الحسابات الجارية الخطوات التوسعية الأكبر.

ما هي عيوب هذا الاقتراح؟ المشكلة الرئيسية هي أن الدول لا ترغب غالباً في لعب دور القاطرة. ولكل دولة أسبابها المحلية الخاصة في عدم رغبتها أن تكون في الطليعة. بعض الدول تخشى أن يكون التوسع تضخمياً؛ وقد تشعر أخرى أنها لا تستطيع التسامح بحدوث عجز مالي أكبر؛ وتتشكك أخرى في سياسات التوسع في الطلب الكينزية وترغب في التمسك بمنهج جانب العرض. ومع ذلك فإن نظرية القاطرة تبدو واعدة في عالم من الاقتصاديات المتكاملة والعالقة في توازن من البطالة العالية.

الفردوس المفقود: البحث العبثي عن سعر صرف مستقر

المحاولة الأكثر طموحاً لكبح تقلبات سوق القطع الاجنبي بدأت في اوروبا عام ١٩٧٨ بانشاء كتلة للعملة عرفت بإسم النظام النقدي الأوروبي، الذي وضع تصميمه عدد من دول اوروبا الغربية، ومن ابرزها المانيا الغربية، وفرنسا، وايطاليا، وفق خطوط نظام بريتون وودز. الدول الأعضاء في النظام النقدي الاوروبي تلتزم بابقاء سعر صرف عملاتها ضمن حدود ضيقة محددة. وهذه الحدود يمكن إعادة تنظيمها في مواعيد منتظمة، لكن في الفترات الفاصلة ما بين هذه المواعيد يجب على كل دولة اتخاذ الخطوات الكفيلة بضمان أن تكون أسعار الصرف للدول الاعضاء ضمن هذه الحدود.

لكن لسوء الحظ، فإن أنظمة سعر الصرف لا يمكنها العمل بمعزل عن السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى. وكما شرحنا في الجزء أ من هذا الفصل، فإن الحفاظ على عملة ما عند مستوى يحدد مسبقاً يتطلب اتخاذ سياسات نقدية سواء عن طريق تدخل الحكومة او أسعار الفائدة.

من الناحية العملية، معظم الدول وجدت أن تفعيل نظام سعر صرف ثابت يتطلب التخلي عن الرقابة على أسعار الفائدة المحلية. فإذا كان لفرنسا سعر صرف مربوط بالمارك الالماني، فإن أسعار الفائدة الفرنسية في السوق الحر لا يمكنها أن تبتعد كثيراً عن أسعار الفائدة الالمانية. وقد يؤدي اختلاف كبير الى تدفق الرساميل بشكل هائل، وأن يقلب نظام سعر الصرف او يرفع أسعار الفائدة في البلدين. (للتأكد من ذلك، اسأل نفسك، هل من الممكن، في نظام سعر صرف ثابت في الولايات المتحدة، أن يكون هناك اختلاف في أسعار الفائدة بين كوينكتيكت وكاليفورنيا).

خسارة الدولة لسيطرتها على سياستها النقدية قد لا تكون قاتلة في الأوقات العادية، حين تكون أسعار الفائدة الخارجية قريبة من الأسعار المطلوبة. لكن في اوقات الأزمات، فإن السياسات النقدية الفعلية والمطلوبة قد تتباين كثيراً. وهذا ما حدث بالضبط في الفترة ١٩٨٩ - ١٩٩٣، وهو التباين الذي دمر النظام النقدي الاوروبي عملياً.

العامل الرئيسي الأول في القضاء على النظام النقدي الاوروبي كان اعادة توحيد المانيا عام ١٩٨٩. بعد الوحدة، تحولت السياسة المالية الالمانية لتصبح توسعية كي تدعم صناعة المانيا الشرقية. ايضاً، ماركات المانيا الشرقية القديمة حولت مباشرة الى ماركات المانية غربية، مما زاد العرض النقدي في المانيا بحدة. التوسع في المانيا الغربية قاد الى ارتفاع معدل التضخم الالماني. ورد البنك المركزي الالماني برفع أسعار الفائدة الالمانية لكبح الطلب المحلي. في هذه الحالة، استُخدمت السياسة النقدية لادارة الاقتصاد الكلي المحلي، وبذلك خضعت تأثيرات الاجراءات على شركاء المانيا التجاريين لاهتمامات اقتصادية محلية.

في مواجهة ارتفاع أسعار الفائدة الالمانية اضطرت دول النظام النقدي الاوروبي الى رفع أسعار فائدتها لتجنب انخفاض قيمة عملتها مقابل المارك الالماني والانتقال لخارج الحدود المتفق عليها. هذه الزيادات في أسعار الفائدة علاوة على ركود اقتصادي واسع النطاق وهبوط حاد في المخرجات بسبب انهيار الكتلة الشيوعية، دُفعت اوروبا، باستثناء المانيا، نحو ركود اقتصادي أعمق.

في النهاية، جاءت الضربة التي قضت على النظام النقدي الاوروبي من المضاربين الذي اعتقدوا بأن الدول لن تدعم الى ما لا نهاية أسعار صرف وفائدة غير واقعية. فوقعت العملات، الواحدة تلو الأخرى، هدفاً للهجوم - المارك الفنلندي، والكرونا السويدي، والليرة الايطالية، والجنيه الاسترليني، ثم البزيتا الاسبانية. في النهاية لم يصمد لهجمات المضاربة سوى المانيا وفرنسا. وهكذا انهار النظام النقدي الاوروبي الذي انشىء بعناية، وانهار معه حلم إيجاد عملة اوروبية موحدة.

اليوم، تنقب الدول الاوروبية بين أنقاض النظام الاوروبي على أمل التقدم على طريق تنسيق التعاون النقدي وتوحيد العملة. المحاولة الأولى فشلت لأن الدول الاوروبية لم تكن مستعدة لاخضاع سياساتها النقدية المحلية لنظام سعر الصرف حين تصبح الاوضاع الاقتصادية الشاملة صعبة للغاية.

تقييم

في استعراضنا لأوجه التعاون الدولي لا بد لنا من الاعتراف بأن الصورة مشوشة، فيها شيء من النجاح وقدر من الفشل. لكن اذا تغاضينا عن القضايا الفردية، فإن هيئة محلفين غير متحيزة من المؤرخين ستصنف نصف القرن الماضي على أنه حقبة ليس لها مثيل لدول امريكا الشمالية، واوروبا الغربية، وشرق أسيا. وقد يبرز المحلفون النقاط التالية:

- **اداء اقتصادي ضخم.** كانت الفترة حقبة نمو اقتصادي سريع ومستدام لا مثيل لها في التاريخ. وهو نصف القرن الوحيد في التاريخ الذي لم يحدث فيه ركود اقتصادي عميق منذ الثورة الصناعية، ولم تُعانِ أية دولة صناعية كبرى من سرطان التضخم الجامح.
- **نمو التجارة.** بعد أن عرفت الدول مخاطر الحماية لعقد الثلاثينات، ارتبطت بمعاهدات واتفاقيات تجارية متعددة الأطراف كي تكف عن فرض قيود على التجارة. وأخر هذه الاتفاقيات كانت «جولة الاورغواي»، التي انتهت في أواخر العام ١٩٩٣، ومدت مبادىء حرية التجارة وانفتاحها الى قطاعات جديدة. وما يشهد على أهمية هذا المجال أن التجارة الدولية نمت بشكل أسرع من نمو المخرجات في جميع الدول الكبرى.
- **انتصار اقتصاد السوق.** غالباً ما نسمع القول المأثور بأن التقليد هو أصدق أشكال الاطراء. وفي الاقتصاد، يحدث التقليد حين تتبنى دولة ما طريقة التنظيم لدولة أخرى على أمل أن تتمكن من تحقيق النمو والاستقرار. في ثمانينات وتسعينات القرن العشرين، خلعت الدول الواحدة تلو الأخرى قيود الشيوعية ونبذت التخطيط المركزي - ليس لأن الكتب المدرسية اقنعتها بفعل ذلك، بل لأنها استعملت عيونها ورأت دول اقتصاد السوق الغربية وكيف ازدهرت، في حين انهارت دول الاقتصاد الموجه الشرقية. لم يحدث قط أن انهارت امبراطورية لمجرد أنها لم تستطع انتاج الزبدة الى جانب انتاج البندقية.

جـ هل أمريكا في حالة سقوط أم هي في الطليعة؟

مع اقترابنا من الألفية الجديدة، ينتاب العديد من المراقبين القلق من أن الولايات المتحدة في أول الطريق نحو السقوط الاقتصادي والسياسي. ويشيرون الى مجموعة من الاعراض: معدل ادخار وطني منخفض، وعجز تجاري فدرالي مقيم، وانخفاض نمو الانتاجية، وعجز خارجي ضخم، وأكبر دين خارجي في العالم. وفي حين اتُخذت بعض الخطوات لعكس هذا التوجه، فإن الكثيرين يخشون بأنها غير كافية.

فرضيات القائلين بالسقوط

في ظل هذا التراجع نشر المؤرخ بول كينيدي من جامعة

يال دراسة شاملة للتحولات الاقتصادية والنزاعات السياسية بعنوان، «نشوء القوى العظمى وانهيارها» (٥). يجادل كينيدي أنه، وبسبب التوجه الاقتصادي المتواصل منذ مدة، فالاغلب أن تعاني الولايات المتحدة من تراجع كبير في قوتها السياسية والعسكرية في العقود القادمة.

وبعد مراجعة لخمسة قرون من التاريخ الاقتصادي، والسياسي، والعسكري، طرح كينيدي المقولتين التاليتين:

١ - «الوقائع التاريخية تشير الى وجود صلة واضحة للغاية على المدى الطويل بين نشوء قوة اقتصادية عظمى وانهيارها وبين نمو وسقوط قوة عسكرية كبرى (او امبراطورية عالمية)... فالثروة والقوة أمران متلازمان على الدوام.» ويدعم حجته بدراسة تاريخية معمقة لاسبانيا، وفرنسا، والامبراطورية البريطانية، والاتحاد السوفياتي، واخيراً الولايات المتحدة.

٢ - « القوى النسبية للدول التي تقود شؤون العالم لا تبقى على حالها أبداً. والسبب الرئيسي هو عدم تساوي معدلات النمو بين المجتمعات المختلفة، والاكتشافات التكنولوجية والتنظيمية التي تعطي ميزة لمجتمع على الأخر». التقدم الاقتصادي والتقني ابتدأ من تطور الطاقة البخارية حتى اكتشاف الاسلحة النووية يبين الطريقة التي تغير بها التكنولوجيا ثروات الامم الاقتصادية والسياسية باشكال مختلفة لا يمكن التنبؤ بها.

بعد ذلك يطبق كينيدي دروس التاريخ هذه على الشؤون السياسية والاقتصادية المعاصرة. ويلمح الى أن حصة الولايات المتحدة من المخرجات والتصنيع قد تراجعت بقدر كبير بعد أن بلغت ذروتها عام ١٩٤٥؛ وأن العديد من الصناعات والمهارات الامريكية قد تراجعت لتحل محلها صناعات الدول الاجنبية؛ وأن الوفاق السياسي لم يعد مواتياً للتنمية الاقتصادية، وأن النفقات الدفاعية الضخمة قد امتصت اقتصاد الدولة المدني. في الوقت نفسه، فإن دولاً أخرى - خاصة اليابان والاتحاد الاوروبي - تنمو بشكل أسرع، وتنتج حصة تكبر باستمرار من الناتج المحلي الاجمالي العالمي، ومن التصنيع، ولديها امكانية في أن تصبح قوة الغد العظمى. ومما تقدم ومن حقائق أخرى يخلص كينيدي الى التالي:

الاجابة الوحيدة على السؤال ... وما اذا كان في وسع الولايات المتحدة الحفاظ على وضعها الحالي [العسكري والسياسي] هو «لا» - لأنه ببساطة لا يمكن لأي مجتمع البقاء الى ما لا نهاية على رأس جميع المجتمعات الأخرى، لأن ذلك يعني ضمناً تجميد أنماط معدلات النمو المتمايزة، والتقدم التكنولوجي، والتطورات العسكرية الموجودة منذ الأزل ... وإن المرء لتغريه إعادة صياغة مزحة شو الجادة الى حدّ قاتل حين يقول، «روما سقطت، وبابل سقطت؛ ولا بد أن يأتي دور سكارسدال»(٦).

التنافسية مقابل الانتاجية

كيف يرى علماء الاقتصاد مستقبل امريكا في العقود القادمة؟ عند تحليل الاداء الاقتصادي المقارن، علينا أن نميز بين تنافسية الدولة وانتاجيتها. التنافسية تشير الى مدى قدرة سلع الدولة على المنافسة في السوق؛ وهذا يعتمد قبل كل شيء على أسعار منتجاتها. وتختلف التنافسية عن انتاجية الدولة التي تقاس بالمخرجات مقابل وحدة من المدخلات، او قل المخرجات لكل شخص / ساعة.

وكما سبق وأشرنا، انخفضت تنافسية الولايات المتحدة بحدة خلال عقد الثمانينات. ولم يكن السبب انخفاض نمو الانتاجية خلال تلك الفترة - الواقع أن العكس هو الصحيح، لأن انتاجية الولايات المتحدة نمت في الثمانينات بسرعة أكبر مما نمت في العقد الذي سبق . السبب هو تدهور تنافسية الولايات المتحدة خلال عقد الثمانينات الذي نجم عن رفع قيمة الدولار مما رفع الأسعار الامريكية مقارنة بأسعار شركائها التجاريين.

هذا يقودنا الى النقطة الأساسية حول التنافسية: الدول ليست غير تنافسية بطبيعتها، لكنها تصبح كذلك حين تخرج أسعارها عن الخط بسبب المبالغة في تقييم سعر صرف عملتها. وهذه النقطة هي في الواقع مجرد اعادة صياغة لقانون الميزة النسبية، الذي يبين أن في وسع جميع الدول أن تشارك في التجارة بشكل مثمر على أساس ميزتها النسبية.

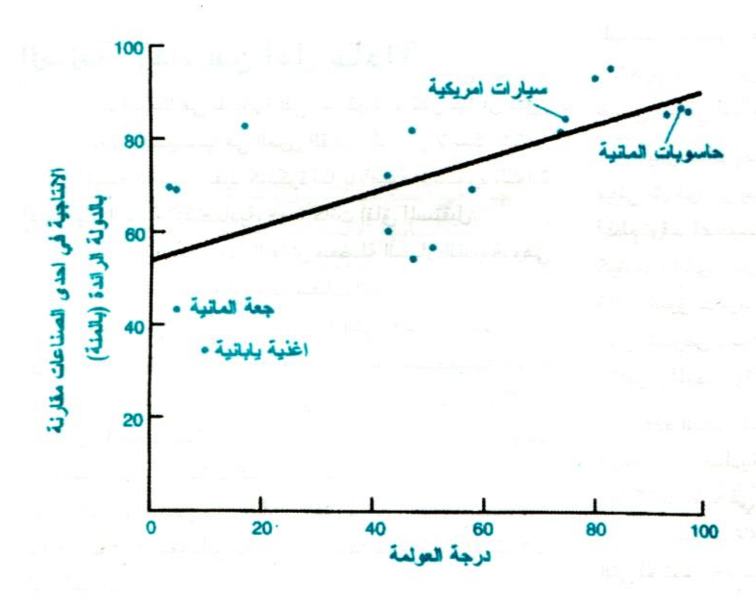
اتجاهات في الانتاجية

القصة الحقيقية حول مداخيل الولايات المتحدة لا تتعلق بالتنافسية - بل تخص الانتاجية. تذكر أن الانتاجية تقيس المخرجات لكل عامل، او لكل حزمة من المدخلات. فاذا كان الدخل الحقيقي الامريكي قد بقي على حالة طيلة العقدين الماضيين، فالسبب هو أن الانتاجية تباطأت وليس لأن امريكا اصبحت غير منافسة.

التنافسية مهمة في التجارة لكن ليس لها علاقة جوهرية بمستوى الدخل الحقيقي او بنموه. الصين مثلاً، تمتعت بفائض تجاري هائل في السنوات الأخيرة في الوقت الذي عانت فيه الولايات المتحدة من عجز تجاري كبير. لكن ذلك لا يعني، بالتأكيد،

(٥) بول كينيدي، «نشوء القوى العظمى وانهيارها»، التحولات الاقتصادية والنزاعات العسكرية منذ العام ١٥٠٠ الى العام ٢٠٠٠ (راندوم هاوس، نيويورك، ١٩٨٧). انظر المقدمة بشكل خاص، والفصلين ١ و ٨.

(٦) المرجع السابق الصفحات ٢٢، و ١٥، و ٥٣٣.



الشكل ٣٧ - ٦. التعرض للتكنولوجيا الأكثر تقدماً يحسن الانتاجية النسبية.

يقيس مؤشر العولمة مدى تعرض صناعة ما لأكثر الصناعات تقدماً في ذلك المجال سواء من خلال التجارة الحرة وغير المحمية، او نقل التكنولوجيا من الدولة الرائدة . حين تعرض الصناعات للعيان، كما هو الحال بالنسبة لصانعي السيارات الامريكيين، او صانعي الحاسوبات الالمان، فإن هذه الصناعات ستتنافس بشدة من أجل البقاء وتقوم، بالتالي، باغلاق الفجوة بينها وبين صناعة الدولة الرائدة. أما عند حماية الصناعات المحلية، مثل الجعة الالمانية او الصناعات الغذائية اليابانية، فإن المنافسة تكون متدنية والانتاجية منخفضة. [المصدر: «معهد ماكنزي العالمي»: ، «التصنيع والانتاجية» (واشنطن د. سي.، ١٩٩٣).]

أن الامريكيين مستعدون لمبادلة مستوى معيشتهم بالمستوى الصيني. تناقص التنافسية في الاسواق العالمية ينجم عن خروج الأسعار في الدولة عن الخط مقارنة بشركائها التجاريين، ولا علاقة له بالضرورة بالطريقة التي تقارن بها الدولة انتاجيتها مع الدول الأخرى.

فما هي التوجهات الحالية في الانتاجية؟ رغم الأحاديث الشائعة، فإن مخرجات الولايات المتحدة، وانتاجيتها، واستهلاكها ما زالت في ارتفاع. الواقع، أن الناتج المحلي الاجمالي للفرد في الولايات المتحدة والمخرجات مقابل كل ساعة عمل، تتجاوز بكثير معدلات شركائها التجاريين الرئيسيين، اليابان والمانيا. وقد كشفت دراسة قام بها «معهد ماكنزي العالمي» أنه في عام ١٩٩٠ كانت الانتاجية في اليابان أقل بنسبة ١٧ بالمئة من الولايات المتحدة، في حين كانت انتاجية المانيا أقل بنسبة ٢١ بالمئة من الولايات المتحدة[7]. علاوة على ذلك، من بين تسع صناعات تحويلية تمت دراستها، حافظت الولايات المتحدة على مركزها في الطليعة في صناعات الحاسوب، والصابون والمنظفات، والجعة، والغذاء. وكانت انتاجية العمال اليابانيين أكبر من الامريكيين في صناعة السيارات، وقطع السيارات، والاشغال المعدنية، والصلب، وانتاج الالكترونيات الاستهلاكية. ولم يكن للعمال الالمان تفوق في أي من الصناعات التي تمت دراستها، الواقع أن انتاجية المانيا قد تراجعت مقارنة بالولايات المتحدة خلال عقد الثمانينات.

(7) McKinsey Global Institute, "Manufacturing Productivity" (Washington, D. C., 1993).

دراسة ماكنزي بحثت في مصدر الاختلاف في الانتاجية بين الدول الرئيسية في الصناعات التسع موضوع الدراسة. وكان ما ظهر مفاجئاً:

- وفورات الحجم وتكنولوجيا التصنيع لهما دور صغير في بعض الصناعات.
- المفاجأة الأهم، مستوى مهارة العامل وتعليمه كان قليل الأهمية، كونه متساوياً تقريباً في الدول الثلاث.
- فروقات كبيرة في الانتاجية ظهرت في شركات تقوم بالصناعة ذاتها. في وسع المديرين أن يحسنوا الانتاجية بقدر كبير في جميع الصناعات بتبني التكنولوجيا الأفضل تطبيقاً.

أحد أهم ما اكتشفته دراسة ماكنزي هو أهمية «العولمة»، والتي تشير الى تعرض الدول الرائدة في صناعة معينة للمنافسة . وقد وجدت الدراسة أن الاستثمار الاجنبي المباشر من قبل الدولة الأكثر انتاجية في مجال معين (مثل زراعة صناعة السيارات اليابانية على ارض امريكية) قد ساهم في حدوث تحسينات كبيرة على الانتاجية، سواء عن طريق التعرف على أخر ما توصلت اليه التكنولوجيا او في تحفيز المنافسة. ويبين الشكل ٣٧ - ٦ أن أداء الانتاجية النسبي في الصناعات كان يرتبط ارتباطاً وثيقاً بدرجة العولمة. وهذا يعطي دليلاً اضافياً بأن أضمن طريق لتحقيق انتاجية أعلى، وبالتالي مستويات معيشة أفضل، هو فتح الأسواق للتجارة، والرساميل، والأفكار من أكثر الدول تقدماً، والسماح بالمنافسة الشديدة بين الدول التي تتبنى أكثر التكنولوجيات تقدماً.

الخاتمة: رخاء من أجل ماذا؟

سواء كانت امريكا في طريقها الى السقوط أم قدر لها أن تكون القوة العظمى السياسية في القرن القادم، هو أمر لا يمكن التنبؤ به الآن. فهذه القضايا تفيد كتذكرة لنا بالأهمية المستمرة للكفاءة الانتاجية والتنمية الاقتصادية، مهما كانت أفاق المستقبل.

بتعمق أكثر، يبرز هذا النقاش معضلة الخيار القديمة، وهي تطرح هنا بصيغة جديدة للمجتمعات الثرية: «الرخاء من أجل ماذا؟» كيف يجب أن نستخدم مواردنا التي أصبح لها هذا القدر من الانتاجية بفضل التقدم التكنولوجي؟ هل نستخدمها لانتاج الزبدة، ام البنادق، ام المستقبل؟ امريكا كرست الكثير من طاقاتها ومواهبها العلمية خلال نصف القرن الماضي لاحتواء الشيوعية ومناهضة الخصوم خلف الستار الحديدي. وهذا الاستثمار في مجال البنادق انتهى بانتصار ديمقراطيات السوق الحر، لكن نهاية الاتحاد السوفياتي دفعت بمجموعة جديدة من المعضلات الى المقدمة.

كيف يجب أن نستخدم الموارد التي كانت مكرسة للبنادق؟ هل تستخدمها لانتاج الزبدة وغيرها من السلع الاستهلاكية، ونتمتع بثمار استثماراتنا الماضية ونزيد استهلاكنا اليوم ونترك المستقبل يخوض معركته بنفسه؟ هل نستثمر أكثر في راس المال، والتعليم، والبيئة لرفع مستويات معيشة من يتبعوننا، أم نقرر أن نصبح شرطي العالم، نمنع الجوع، والحروب الاهلية، والاستبداد؟

ليس هناك إجابات صحيحة على هذه الاسئلة الاساسية. فعلى كل فرد أن يفكر في قيمه الخاصة وأن يعمل من أجل خير أعظم. وقد اعجبتنا بشكل خاص ملاحظة الرئيس الراحل جون كينيدي، الذي أظهر حكمة عظيمة في القضايا الاقتصادية، حين قال: «البوق يدعونا مرة اخرى – وهي ليست دعوة لحمل السلاح [لكن] لخوض صراع ضد الاعداء المشتركين للبشرية: الطغيان، والفقر، والمرض، والحرب ذاتها.»

هذه الدعوة قد تفيد كنداء لعلماء الاقتصاد الشبان ايضاً. فرغم أن اقتصاديات السوق اصبحت اليوم أغنى بعدة اضعاف مما كانت عليه في عصر أدم سميث، فإن حيوية الاقتصاد لا تعرف شيئاً اسمه تناقص العوائد. وقائمة المشاكل الاقتصادية التي لم تحل بعد ما زالت طويلة. ومع ذلك، فإننا على قناعة تامة بأن دراسة الاقتصاد لن تحسن الناتج المحلي الاجمالي وحسب، بل الأشياء الجميلة الأخرى في الحياة التي هي أهم من السوق – أي حرية الانتقاد، وحرية التغيير، وحرية المرء في تحقيق احلامه.

ملخص

أ – نظام التمويل الدولي

١ – تتضمن التجارة الدولية استخدام عملات وطنية مختلفة، ترتبط مع بعضها بأسعار نسبية تسمى أسعار الصرف الاجنبي. ويتطلب اقتصاد دولي يعمل بشكل حسن نظاماً لسعر الصرف يعمل بسلاسة، وهذا النظام هو مجموعة من القواعد والمؤسسات تحكم التعاملات بين الدول. وهناك ثلاثة انظمة مهمة لسعر الصرف هي (أ) نظام سعر الصرف المعوم كلية، يتحدد فيه سعر الصرف الاجنبي لدولة ما بقوى السوق ونظام العرض والطلب؛ (ب) نظام سعر الصرف الثابت (مثل قاعدة الذهب ونظام بريتون وودز)، الذي تضع فيه الدول هيكلا معيناً لأسعار الصرف وتدافع عنه؛ (جـ) نظام سعر الصرف المدار، الذي تتفاعل فيه تدخلات الحكومة مع قوى السوق لتحقيق مستوى أسعار الصرف.

٢ – يفسر علماء الاقتصاد الكلاسيكيون من أمثال دافيد هيوم التكيف مع عدم توازن التجارة بآلية تدفق الذهب. بموجب هذه العملية، حركات الذهب قد تغير العرض النقدي ومستوى الاسعار. مثال ذلك، قد يقود عجز تجاري الى تدفق الذهب خارجاً، وحدوث تراجع في الأسعار المحلية وهذا قد يؤدي الى (أ) زيادة الصادرات (ب) كبح الاستيراد لدى البلد الذي يخسر ذهبه في حين انه يؤدي الى (جـ) خفض الصادرات (د) زيادة مستوردات البلد الذي يكسب الذهب. وتبين هذه الآلية أنه في ظل أسعار صرف ثابتة يجب على الدول أن تتكيف عن طريق اجراء تغييرات في السعر المحلي ومستويات الدخل.

ب – التنسيق الدولي

٣ – بعد الحرب العالمية الثانية، أوجدت الدول مجموعة من المؤسسات الاقتصادية الدولية لتنظيم التجارة والتمويل الدوليين. وتشمل هذه المؤسسات صندوق النقد الدولي، الذي يشرف على أنظمة سعر الصرف ويساعد الدول في موازين مدفوعاتها؛ والبنك الدولي، الذي يقرض اموالاً للدول متدنية الدخل؛ ونظام بريتون وودز لسعر الصرف، الذي بموجبه «تربط» الدول عملاتها بالدولار والذهب، مما يوفر أسعار صرف ثابتة وقابلة للتعديل. حين تنحرف أسعار التعادل الرسمية كثيراً عن الأسس، يمكن للدول أن تعدل تلك الأسعار وتحقق توازناً جديداً دون أن تتحمل مصاعب التضخم او الركود الاقتصادي.

٤- عندما انهار نظام بريتون وودز عام ١٩٧١، حل محلة النظام المهجن المعاصر. بعض الدول او المناطق الكبرى سمحت لعملاتها بأن تعوّم بشكل مستقل. معظم الدول الصغيرة تربط عملتها بالدولار او بعملات أخرى. والى عهد قريب، قيدت معظم الدول الاوروبية نفسها بالنظام النقدي الاوروبي، الذي كان قريب الشبه بنظام بريتون وودز. الحكومات تتدخل غالباً حين تبتعد عملاتها كثيراً عن خط الأسس المرسومة، او حين تدب الفوضى في اسواق القطع الاجنبي.

٥ - الاداء الاقتصادي للدول مترابط ببعضه على المدى القصير من خلال التأثير على المخرجات الذي يحدثه تدفق التجارة او أسعار الفائدة، وعلى المدى الطويل، من خلال المدخرات الوطنية وانماط الاستثمار. الا أن الانشطة غير المنسقة للدول الصناعية تؤدي ، في بعض الأحيان، الى نتائج غير كفوءة - نتائج تتعلق بالاقتصاد الكلي مثل البطالة العالية، او الحروب التجارية، او فقدان الحكومات لمصداقيتها في الأسواق المالية. التعاون الدولي صُمم للتغلب على الفشل الذي يمنع الاستفادة الكاملة من الموارد والتدفق الحر والكفء للرساميل بين الدول.

٦- بسبب ازدياد اعتماد اقتصاديات الدول على بعضها البعض، فغالباً ما تحاول الدول تنسيق سياساتها الاقتصادية. قضايا السياسة المهمة هي التالية:

أ - السياسات التجارية الوطنية تؤثر على المخرجات والعمالة في الدول الأخرى. واتباع سياسة تحمي صناعات البلد الخاصة بالحواجز التجارية ومنهج افقر جارك، يعني أصلاً، تصدير البطالة والعجز التجاري.

ب - أسعار الصرف الاجنبية يمكن أن تؤثر في الأسعار النسبية وفي صافي الصادرات. فارتفاع سعر الصرف الاجنبي لدولة ما سيكبح صافي صادراتها ومخرجاتها، في حين أن هبوط سعر الصرف الاجنبي للدولة يرفع من صافي صادراتها ومخرجاتها. وبسبب التأثير الكبير لأسعار الصرف على الاقتصادات الوطنية، عقدت الدول اتفاقيات تتعلق بالترتيبات النقدية الدولية.

جـ - في السنوات الاخيرة، عملت الدول الكثير لتنسيق سياساتها الاقتصادية الكلية في محاولة منها لزيادة مخرجاتها الوطنية او خفض معدلات التضخم لديها. ومن خلال التعاون في السياسات المالية والنقدية، يمكن للدول الاستفادة من تأثيرات التوسع او الانكماش التي لا بد أن يمتد تأثيرها عبر الحدود حين تتغير المخرجات.

جـ- هل امريكا في حالة سقوط ام هي في الطليعة؟

٧ - يجادل النقاد بأن عقدين من تباطؤ نمو الانتاجية والادخار غير المناسب سيقود الي سقوط قوة امريكا ونفوذها الاقتصادي. المناقشات العامة غالباً ما تغفل عن الفرق بين الانتاجية والتنافسية. التنافسية تشير الى مدى قدرة سلع دولة ما على المنافسة في الاسواق العالمية. والانتاجية تشير الى مستوى المخرجات لكل وحدة من المدخلات، او لنقل مخرجات لكل شخص / ساعة. الدخل الحقيقي ومستويات المعيشة تعتمد بشكل أساسي على الانتاجية، في حين تعتمد التجارة ووضع الحسابات الجارية على التنافسية.

٨ - الولايات المتحدة فقدت تنافسيتها في الثمانينات بسبب التقييم المرتفع لسعر الدولار، في حين زاد نمو الانتاجية بقدر طفيف خلال تلك الفترة . الدراسات الحديثة تشير الى أن معظم الاقتصاديات المتقدمة تقترب من مستويات عامة من الانتاجية، لكن مستويات الانتاجية المطلقة للولايات المتحدة في مجال التصنيع والخدمات ما زالت تتفوق على الدول الرئيسية الأخرى.

مفاهيم للمراجعة

النظام المالي الدولي

- انظمة سعر الصرف: السعر المعوّم، الاسعار الثابتة، التدخل لادارة سعر الصرف المعوّم.
- آلية تدفق الذهب ذات الاربع شعب لهيوم

التنسيق الدولي

- البنك الدولي، وصندوق النقد الدولي.
- نظام بريتون وودز، النظام النقدي الاوروبي.
- ضرورة التعاون الاقتصادي الدولي.
- هل امريكا في حالة سقوط؟
- التنافسية مقابل الانتاجية.

اسئلة للمناقشة

١ - كتب جيمس توبن، «اعتاد استاذي العظيم، جوزيف شومبيتر أن يجد في مسألة أن الليبراليين المتحمسين لحرية السوق غير مستعدين لترك السوق يحدد اسعار العملة الاجنبية، سخرية محيرة» [السياسة الاقتصادية الوطنية (مطبعة جامعة يال، نيوهافن، كونيكتيكت، ١٩٦٦) صفحة ١٦١]. فما هي الأسباب التي تجعل علماء الاقتصاد يسمحون بأن يكون سوق القطع الاجنبي استثناء عن التوجه العام نحو الاسواق الحرة ؟

٢ - في اتفاقية اللوفر عام ١٩٨٧، اتفقت الدول الكبرى على ابقاء عملاتها ضمن «النطاقات المشار اليها». افرض أن الولايات المتحدة والمانيا اتفقتا على ابقاء المارك عند مستوى يتراوح بين ١.٦ الى ١.٨ مارك مقابل كل دولار. بيّن - مستعيناً برسم بياني للعرض والطلب - كيف يمكن للحكومات أن تنفذ هذه السياسة.

٣ - مع أخذ الموقفين التاليين بعين الاعتبار:

أ - المداخيل الحقيقية في امريكا واليابان تنمو بمعدل ١ بالمئة سنوياً.

ب - المداخيل الحقيقية في امريكا تنمو بنسبة ٢ بالمئة، في حين ينمو الدخل الحقيقي في اليابان بنسبة ٤ بالمئة.

كأمريكي هل تفضل (أ) ام (ب)؟ دافع عن اجابتك. ارجع السؤال الى الفارق ما بين الدخل النسبي والمطلق.

٤ - يبين الشكل ٣٧ - ٧ اقتراحاً لتعادل منزلق او ربط زاحف لسعر الصرف بين الدولار والمارك الالماني. ومثل هذا النظام يسمح بتغيير سعر الصرف بنسبة مئوية صغيرة في كل سنة. فما هي محاسن ومساوئ هذه الطريقة بالنسبة لسعر الصرف الثابت أو أسعار الصرف المعوّمة بحرية؟

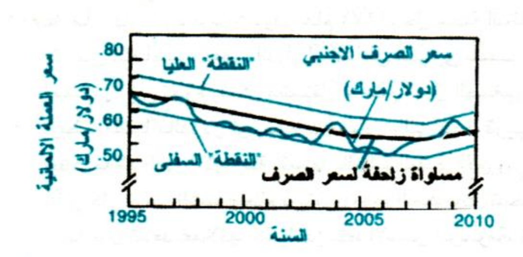
٥ - خذ بعين الاعتبار أنظمة سعر الصرف الثلاثة: قاعدة الذهب الكلاسيكية، أسعار الصرف المعوّمة بحرية، ونظام بريتون وودز. قارن وبيّن أوجه الاختلاف بين الانظمة الثلاثة من ناحية الصفات التالية:

أ - دور الحكومة في تحديد أسعار الصرف مقابل دور السوق.

ب - درجة تقلب أسعار الصرف

جـ - طرق تعديل الأسعار عبر البلدان

د - ضرورة التعاون والتشاور الدولي لتحديد أسعار الصرف..



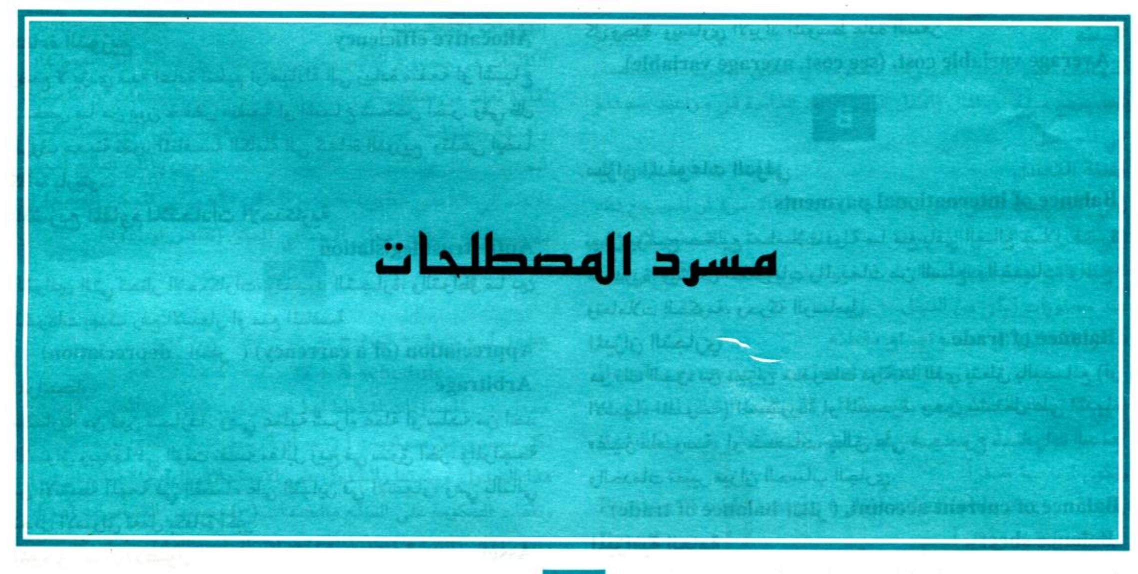
الشكل ٣٧ - ٧. سعر الصرف الثابت الزاحف يسمح بتعديلات منتظمة على اسعار الصرف.

هـ - احتمالات توطيد أسعار الصرف التي تخرج عن الخط بشكل خطير والحفاظ عليها.

٦ - افرض أن صانعي السيارات اليابانيين اخترعوا تقنية جديدة من الرابوطات لانتاج السيارات بتكلفة أدنى بكثير، وأن أسعار السيارات اليابانية انخفضت بمقدار ٥٠ بالمئة. فما هو تأثير ذلك على المخرجات والمداخيل الحقيقية في اليابان وفي الولايات المتحدة؟ هل ستكون تكنولوجيا الرابوط هذه مفيدة للعمال والمستهلكين الامريكيين ام سيئة؟

٧- افرض أن امريكا تواجه عجزاً تجارياً مع مخرجات عند المستوى المطلوب، في حين أن اوروبا لديها فائض تجاري مع بطالة عالية جداً. ما هي مجموعة التغييرات المنسقة في اسعار الصرف والسياسات المالية التي قد تحرك الاوضاع التجارية نحو التوازن والمخرجات نحو المستويات المطلوبة؟

٨ - ما هو تأثير فيلدشتاين - هوريوكا؟ وفقاً لذلك التأثير، ما هو تأثير خطة لخفض التضخم على الاستثمار المحلي والعجز في الحساب الجاري؟ اشرح اجابتك.



A

مبدأ القدرة على الدفع **Abitlity - to - pay principle**

(في الضرائب) المبدأ القائل أن العبء الضريبي للشخص يجب أن يعتمد على قدرته على الدفع مقاساً بالدخل او الثروة . ولا يحدد هذا المبدأ مقدار ما يجب أن يدفعه من هم افضل حالاً.

الميزة المطلقة **Absolute advantage**

(في التجارة الدولية) قدرة الدولة أ على انتاج سلعة ما بشكل أكثر كفاءة (اي بمخرجات اكثر لكل وحدة من المدخلات) من الدولة ب. وامتلاك الميزة المطلقة لا يعني بالضرورة ان في وسع الدولة أ تصدير سلعتها الى الدولة ب بنجاح. فقد يكون لدى الدولة ب ميزة نسبية.

مبدأ المعجل **Accelerator Principle**

النظرية القائلة أن اي تغيير في معدل المخرجات يؤدي الى تغير في الطلب على الاستثمار في الاتجاه ذاته.

الموازنة الفعلية، والدورية، والهيكلية

Actual, cyclical, and structural budget

العجز او الفائض في الميزانية الفعلية هو المبلغ المسجل في سنة ما. وهو يتكون من الميزانية الهيكلية، التي تحسب ايرادات الحكومة ونفقاتها على اساس متوقع اذا سار الاقتصاد عند مستوى امكانياته الانتاجية، والميزانية الدورية، التي تقيس تأثير الدورة الاقتصادية على الميزانية.

Adaptive expectations. (انظر **expectations)**

سعر الصرف الثابت القابل للتعديل **Adjustable Peg**

نظام لسعر الصرف تحتفظ فيه الدول بسعر ثابت او «مثبت» لعملاتها. الا أن هذا السعر يخضع لتعديلات دورية حين يبتعد كثيراً عن القوى الاساسية. وقد استخدم هذا النظام للعملات الرئيسية خلال حقبة «بريتون وودز» من العام ١٩٤٤ الى ١٩٧١ ويطلق عليه اسم «نظام بريتون وودز».

الاسعار المفروضة (او الجامدة)

Administered (or inflexible) prices

تعبير يشير الى اسعار توضع وتبقى ثابتة لفترة من الزمن ولسلسلة من التعاملات (عكسها يشير الى مرونة السعر).

الطلب الاجمالي **Aggregate demand**

مجموع الانفاق المرغوب او المخطط له في اقتصاد خلال فترة معينة. ويحدده مستوى الاسعار الاجمالي ويتأثر بالاستثمار المحلي، وصافي الصادرات، ونفقات الحكومة، ودالة الاستهلاك، والعرض النقدي.

منحنى الطلب الاجمالي (ط أ)

Aggregate demand (AD) curve

هو المنحنى الذي يبين العلاقة بين كميات السلع والخدمات التي يرغب الناس في شرائها مع مستوى السعر الاجمالي، مع بقاء الاشياء الاخرى ثابتة. وكما هو الحال بالنسبة لأي منحنى طلب، فثمة متغيرات مهمة تكمن خلف منحنى الطلب الاجمالي، مثال ذلك، الانفاق الحكومي، والصادرات، والعرض النقدي.

العرض الاجمالي **Aggregate supply**

القيمة الاجمالية للسلع والخدمات التي ترغب المؤسسات في انتاجها طوعاً خلال فترة معينة من الزمن. العرض الاجمالي دالة في المدخلات والتكنولوجيا المتاحة ومستوى الاسعار.

منحني العرض الاجمالي (ع أ)

Aggregate supply (AS) curve

هو المنحني الذي يبين العلاقة ما بين المخرجات التي ترغب المؤسسات في عرضها طوعاً ومستوى السعر الاجمالي، مع تساوي الاشياء الاخرى. يميل منحنى ع أ لان يكون عمودياً بالنسبة للمخرجات المكنة على المدى البعيد، الا انه قد يكون مسطحاً نسبياً على المدى القصير.

كفاءة التوزيع **Allocative efficiency**

وضع لا يؤدي فيه اعادة تنظيم او مبادلة الى زيادة منفعة او اشباع شخص ما من دون خفض منفعة او اشباع شخص آخر. وفي ظل ظروف معينة تقود المنافسة الكاملة الى كفاءة التوزيع. وتدعى ايضاً كفاءة باريتو.

التشريع المقاوم للاتحادات الاحتكارية

Anti - trust legislation

القوانين التي تحظر الاحتكارات، وتقييد التجارة، والتواطؤ ما بين الشركات بهدف رفع الاسعار او منع المنافسة.

Appreciation (of a carrency) (انظر depreciation)

المراجحة **Arbitrage**

مضاربة من دون مجازفة. وهي عملية شراء عملة او سلعة من أحد الاسواق وبيعها في الوقت نفسه مقابل ربح في سوق آخر. والمراجحة من الانشطة المهمة في القضاء على التباين في الاسعار، وهي بالتالي تجعل الاسواق تعمل بكفاءة أكبر.

الموجودات / الاصول **Asset**

ملكية مادية او حقوقاً معنوية لها قيمة اقتصادية. من الامثلة المهمة المنشآت، والمعدات، والارض، وبراءات الاختراع، وحقوق التاليف والنشر، والمستندات المالية مثل النقد والسندات.

Asset demand for money (انظر demand for money)

عوامل الاستقرار الاقتصادي التلقائية (او المدمجة)

Automatic (or built - in) stabilizers

خاصية النظام الحكومي في جمع الضرائب والانفاق والتي تلطف من التغيرات في الدخل لدى القطاع الخاص. وتتضمن امثلة ذلك تعويضات البطالة، وضرائب الدخل التصاعدية.

Average cost (انظر cost, average)

منحنى متوسط التكلفة، طويل المدى (م ت ط م)

Average cost curve, long - run (LRAC)

الرسم البياني الذي يبين متوسط التكلفة الادنى لانتاج سلعة ما، لكل مستوى من المخرجات، مع افتراض أن التكنولوجيا واسعار المدخلات مفروضة الا أن للمنتج حرية اختيار الحجم المثالي لمصنعه.

منحني متوسط التكلفة، قصير المدى (م ت ق م)

Average cost curve, short - run (SRAC)

الرسم البياني الذي يبين متوسط التكلفة الادنى لانتاج سلعة ما، لكل مستوى من المخرجات، باستخدام التكنولوجيا واسعار المدخلات المفروضة والمصنع القائم.

متوسط الانتاج **Average product**

مجموع الانتاج او المخرجات مقسوماً على كمية أحد المدخلات. وبالتالي، يعرف الناتج المتوسط للعمالة بأنه مجموع الانتاج مقسوماً على كمية مدخل العمالة، ومثل ذلك للمدخلات الاخرى.

Average propensity to consume. (انظر marginal propensity to consume).

الايراد المتوسط **Average revenue**

مجموع الايراد مقسوماً على مجموع عدد الوحدات المباعة – اي، ايراد كل وحدة. ويساوي الايراد المتوسط عادة السعر.

Average variable cost. (see cost, average variable)

B

ميزان المدفوعات الدولي

Balance of international payments

بيان يوضح جميع تعاملات دولة ما مع باقي العالم خلال فترة محدودة. ويشمل المشتريات والمبيعات من السلع، والخدمات، والمنح، وتعاملات الحكومة، وحركة الرساميل.

الميزان التجاري **Balance of trade**

هو ذلك الجزء من ميزان مدفوعات دولة ما الذي يتعلق بالبضائع (او الاشياء الملموسة) المستوردة او المصدرة. وحين يشتمل على اشياء «غير ملموسة» او خدمات، يطلق على مجموع صادرات السلع والخدمات تعبير ميزان الحساب الجاري.

Balance of current account, (انظر balance of trade)

الميزانية العامة **Balance sheet**

هي بيان لوضع الشركة المالي كما هو في تاريخ معين. ويدرج الموجودات assets في جانب والمطلوبات Liabilities والقيمة الصافية او حقوق المساهمين net worth في الجانب الآخر. ويدرج كل بند وفق قيمته النقدية الفعلية او المقدرة. مجموع كلا الخانتين يجب أن يتوازن لأن صافي القيمة يعرف بأنه الموجودات ناقص المطلوبات.

ميزانية متوازنة **Balanced budget**

تشير الى موازنة budget، ومتوازنه balanced.

بنك تجاري **Bank, commerical**

وسيط مالي كانت السمة الرئيسية التي تميزة، وحتى عهد قريب هي أنه يقبل الودائع المصرفية. كما يقبل المدخرات او الودائع لأجل، والحسابات المصرفية الجارية، ويبيع الشيكات السياحية. ابتداء من العام ١٩٨٠ سمح لبنوك الادخار ومؤسسات حفظ الودائع الأخرى بأن تقبل فتح حسابات جارية واصبحت بالتالي شبيهة بالبنوك التجارية.

نقود مصرفية **Bank money**

عملة ينشئها البنك، عن طريق الحسابات الجارية بشكل خاص (وهي جزء من ع ١ M1)، والتي تنشأ نتيجة تضاعف الاحتياطيات المصرفية.

الاحتياطيات المصرفية **Bank reserves**

تشير الى احتياطيات reserves، وبنك bank.

الحواجز امام المنافسة **Barriers to competition**

عوامل تقلل من المنافسة او من عدد المنتجين في احدى الصناعات، مما يسمح بزيادة التركز الاقتصادي. من الأمثلة المهمة الحواجز القانونية، واللوائح التنظيمية، والمفاضلة في المنتجات.

مقايضة **Barter**

التبادل المباشر لسلعة بسلعة أخرى دون استخدام اي شيء كعملة او كوسيلة للمبادلة.

مبدأ النفعية **Benefit principle**

(في فرض الضرائب) المبدأ القائل بأنه يجب فرض ضرائب على الناس تعادل ما يتلقونه من نفع من البرامج الحكومية.

Bond **السند**

شهادة منتجة للفائدة تصدرها الحكومة او إحدى الشركات المساهمة، تعد بدفع مبلغ من المال (أصل الدين) زائد الفائدة في مواعيد محددة في المستقبل.

Break - even point **نقطة التعادل**

(في الاقتصاد الكلي) هي بالنسبة للفرد، او الاسرة او المجتمع ذلك المستوى من الدخل الذي ينفق ١٠٠ بالمئة منه على الاستهلاك (أي النقطة التي ليس فيها ادخار او ادخار سلبي). الادخار الايجابي يبدأ عند مستويات أعلى من الدخل.

سعر التعادل او مستواه، او نقطته

Break - even price or level or point

(في الاقتصاد الجزئي) هو بالنسبة لشركات الاعمال ذلك المستوى او السعر الذي تتعادل عنده حسابات الشركة، فتغطي جميع تكاليفها، وتكون ارباحها صفراً.

Bretton Woods system (انظر adjustable peg)

Broad money **العملة بالمقياس الواسع**

مقياس للعرض النقدي (يعرف ايضاً باسم ع٢ M2) وتشمل نقود التعاملات (او ع ١ M1) علاوة على حسابات التوفير في البنوك والاصول المشابهة التي تشكل بديلاً مشابهاً لنقود التعاملات.

Budget **الموازنة**

حساب مدته سنة واحدة عادة، لنفقات مخطط لها وللمقبوضات المتوقعة. بالنسبة للحكومة المقبوضات هي عوائد الضرائب.

Budget , balanced **الموازنة المتوازنة**

هي موازنة يكون فيها مجموع النفقات مساوياً تماماً لمجموع الايرادات (باستثناء ما يتم تلقيه كقروض).

Budget constraint (انظر budget line)

Budget deficit **عجز الموازنة**

بالنسبة للحكومة، هو زيادة مجموع النفقات عن مجموع الايرادات، دون ان تشمل الايرادات مبالغ القروض. الفارق (العجز) يمول عادة عن طريق الاقتراض.

Budget , government **موازنة الحكومة**

بيان يظهر للحكومة المعنية نفقاتها المخطط لها وايراداتها خلال الفترة نفسها (وهي عادة سنة واحدة)

Budget line **خط الموازنة**

خط يوضح مجموعة السلع التي يمكن لمستهلك أن يشتريها بدخل معين وفق مجموعة معينة من الاسعار. اذا كان الرسم البياني يظهر غذاء وملابس، عندها تمثل كل نقطة على الخط مجموعة الغذاء والملابس التي يمكن لمستوى معيناً من الدخل شرائها، وفق مجموعة معينة من الاسعار تشمل السلعتين ويطلق عليه في بعض الاحيان قيد الميزانية budget constrain.

Budget surplus **فائض الموازنة**

زيادة ايرادات الحكومة على نفقاتها؛ عكس عجز الموازنة.

Built - in stabilizers (انظر automatic stabilizers)

Business cycles **الدورات الاقتصادية**

التقلبات في مجموع الناتج القومي، والدخل، والعمالة، التي تدوم عادة لفترة تمتد من سنتين الى ١٠ سنوات، وتتصف بتوسعات او تقلصات واسعة ومتزامنة في قطاعات اقتصادية عديدة. في الاقتصاد الكلي الحديث، يقال ان الدورات الاقتصادية تحدث حين يرتفع الناتج المحلي الاجمالي الفعلي مقارنة بالناتج المحلي الاجمالي المكن (توسع) او يهبط مقارنة بالناتج المحلي الاجمالي المكن (تقلص او ركود).



جدول ل + ت، ل + ت + ح او ل + ت + ح + ص

C + I, C + I + G, or C + I + G + X schedule

جدول يبين المستويات المخطط لها او المرغوب فيها من الطلب الاجمالي لكل مستوى من مستويات أ ن م، او الرسم البياني الذي يرسم بموجب هذا الجدول. ويشتمل الجدول على الاستهلاك (ل)، والاستثمار (ت)، ونفقات الحكومة على السلع والخدمات (ح) وصافي الصادرات (ص).

رأس المال (السلع المتينة، والمعدات الرأسمالية)

Capital (Capital goods, Capital equipment)

(١) في النظرية الاقتصادية، أحد مدخلات الانتاج الثلاث (الارض، والعمالة، ورأس المال). يشتمل رأس المال على سلع متينة مُنْتَجة، تستخدم بدورها في الانتاج. المكونات الرئيسية لرأس المال هي المعدات، والمباني، والسلع المخزنة. وحين يشير التعبير الى السلع المتينة فان الاشارة تعني ايضاً الرساميل الحقيقية.

(٢) في المحاسبة والتمويل، «تعني كلمة «رأس مال» مجموع النقود التي اكتتب بها حملة الأسهم في احدى الشركات المساهمة، مقابل ما حصلوا عليه من اسهم في الشركة.

Capital consumption allowance (انظر depreciation)

Capital deepening **تكثيف رأس المال**

في نظرية التنمية الاقتصادية، زيادة في نسبة رأس المال الى العمالة (عكس تعريض رأس المال capital widening)

Capital gains **مكاسب رأسمالية**

الزيادة في قيمة الاصول الرأسمالية، مثل الارض او الأسهم العامة. الكسب هو الفارق بين سعر بيع وسعر شراء الاصول.

Capital markets **اسواق راس المال**

أسواق تتم فيها المتاجرة بالموارد المالية (عملة، وسندات، وأسهم). وتشكل مع شركات الوساطة المالية مؤسسات يتم من خلالها جمع المدخرات في الاقتصاد وتحويلها الى المستثمرين.

Capital - output ratio **نسبة رأس المال الى المخرجات**

في نظرية التنمية الاقتصادية، هي نسبة مجموع رأس المال الى الناتج المحلي الاجمالي السنوي.

Capital widening **تعريض رأس المال**

هو معدل نمو التكوين الراسمالي الحقيقي، ويساوي بالضبط النمو في القوى العاملة (او السكان)، بحيث أن النسبة بين مجموع رأس المال الى العمالة تبقى دون تغيير (عكس Capital deepening).

الرأسمالية **Capitalism**

نظام اقتصادي، تكون فيه جميع الملكيات (الارض وراس المال) مملوكة ملكية خاصة. في مثل هذا الاقتصاد تكون الاسواق الخاصة الوسيلة الاساسية المستخدمة لتوزيع الموارد وتوليد المداخيل.

كارتل (اتحاد منتجين) **Cartel**

تنظيم من شركات مستقلة تنتج منتجات متماثلة، وتعمل مجتمعة على رفع الأسعار وتقييد المخرجات. الكارتلات غير مشروعة بموجب قوانين منع الاحتكار الامريكية.

بنك مركزي **Central bank**

مؤسسة تنشئها الحكومة (هي في الولايات المتحدة نظام الاحتياطي الفدرالي) وتكون مسؤولة عن مراقبة العرض النقدي وشروط الأئتمان والاشراف على النظام المالي، وخاصة البنوك التجارية.

التغيير في الطلب مقابل التغيير في الكمية المطلوبة

Change in demand vs. change in quantity demanded

أي تغيير في الكمية التي يرغب المشترون في شرائها، المدفوع بأي سبب غير تغير السعر (مثلاً، زيادة في الدخل، تغيير الأذواق، الخ.) هو «تغيير في الطلب» (بتعبير بياني هو انتقال منحنى الطلب). بعكس ذلك، اذا كان قرار الشراء أكثر او أقل من سلعة معينة مدفوعاً بتغير سعر السلعة، فيكون ذلك «تغيراً في الكمية المطلوبة» (بتعبير بياني انتقال الكمية المطلوبة على طول منحنى الطلب الذي لم يتغير موقعه).

التغير في العرض مقابل التغير في النقود المعروضة

Change in supply vs. change in quantity supplied

التمييز بين العرض والكمية المعروضة مماثل للطلب لذلك انظر البند السابق.

الحسابات الجارية (أو العملة المصرفية)

Checking accounts (or bank money)

ايداع في أحد البنوك التجارية وغيرها من مؤسسات الوساطة المالية، والتي يمكن بناء عليها اصدار شيكات، وهي بالتالي نقود تعاملات (او ع ١). النوع الرئيسي من الحسابات الجارية هي الحسابات تحت الطلب (التي يمكن سحبها دون إشعار مسبق وهي غير منتجة للفائدة). وحسابات أوامر السحب القابلة للتداول (التي لا يمكن تمييزها عن الحسابات تحت الطلب سوى في أنها تكسب فائدة) الحسابات المصرفية هي أكبر مكونات ع ١ (M1).

مدرسة شيكاغو في الاقتصاد

Chicago School of Economics

مجموعة من علماء الاقتصاد (من ضمنهم هنري سيمونز، وفون هايك، وميلتون فريدمان) يؤمنون بأن اقتصاداً تنافسياً متحرراً من تدخل الحكومة سيعطي أكثر العمليات كفاءة في الاقتصاد.

Classical approach (انظر classical economics)

الاقتصاديات الكلاسيكية **Classical economics**

مدرسة الفكر الاقتصادي التي سيطرت قبل ظهور أعمال كينز؛ أسسها أدم سميث عام ١٧٧٦. من الشخصيات الرئيسية التي تبعته دافيد ريكاردو، وتوماس مالثوس، وجون ستيوارت ميل. بشكل عام، تؤمن هذه المدرسة أن القوانين الاقتصادية (خاصة المصلحة الشخصية الفردية والمنافسة) تقرر الاسعار وعوامل المكافأة وأن نظام السعر هو أفضل وسيلة لتوزيع الموارد. وتقوم نظريتهم في الاقتصاد الكلي على قانون ساي في الاسواق Say's Law of markets.

توازن السوق **Clearing market**

هو سوق تكون الاسعار فيه من المرونة بما يكفي لموازنة العرض والطلب بسرعة كبيرة. في الاسواق التي تتوازن لا يوجد تقنين، او موارد غير موظفة، او زيادة في العرض او الطلب. من الناحية العلمية يمكن تطبيق هذا على العديد من السلع والاسواق المالية لكن ليس على سوق العمل وأسواق العديد من المنتجات.

Closed economy (انظر open economy)

نظرية كوآس **Coase theorem**

وجهة نظر (وليست نظرية فعلية) وضعها رونالد كوآس تنص على أن المؤثرات الخارجية او عدم الكفاءة الاقتصادية ستتصحح في ظل شروط معينة بالتفاوض بين الاطراف المعينة.

المساومة الجماعية **Collective bargaining**

عملية التفاوض ما بين مجموعة من العمال (عادة نقابة) وصاحب عملهم. هذه المساومة تقود الى اتفاق حول الأجور، والعلاوات، وشروط العمل.

التواطؤ **Collusion**

اتفاق بين عدة شركات على التعاون لرفع الأسعار، واقتسام الاسواق، او كبح التنافس.

القلة الاحتكارية المتواطئة **Cullusive oligopoly**

إحدى اشكال السوق يقوم فيها عدد قليل من الشركات (اي بضع محتكرين) بالتواطؤ واتخاذ قراراتهم مجتمعين. وحين ينجحون في زيادة ارباحهم المشتركة الى أقصى حد يكون السعر والكمية المطروحين في السوق قريباً من الأسعار والكميات السائدة في ظل الاحتكار.

الاقتصاد الموجه **Command economy**

طريقة لتنظيم الاقتصاد تتحدد فيها وظائف الاقتصاد الرئيسية – أي، ماذا وكيف، ولمن – بشكل أساسي بتوجيهات الحكومة. ويطلق عليه في بعض الاحيان «الاقتصاد ذو التخطيط المركزي».

النقود السلعية **Commodity money**

نقود لها قيمة ضمنية intrinsic value، وايضاً استخدام بعض السلع (مثل الماشية، الخرز، الخ.) كنقود.

سهم عادي **Common stock**

الاداة المالية التي تمثل الملكية، وبشكل عام، حقوق التصويت في شركة مساهمة. حصة معينة من أسهم الشركة تعطي مالكها الحق في ذلك الجزء من الاصوات، وصافي الكسب، وموجودات الشركة.

الشيوعية **Communism**

هي في الوقت نفسه (١) ايديولوجيا، (٢) ومجموعة من الاحزاب السياسية، (٣) ونظام اقتصادي. النظام الاقتصادي الشيوعي هو نظام

تمنع فيه الملكية الفردية لوسائل الانتاج، خاصة رأس المال الصناعي (لأن ملكية هذه السلع الانتاجية تشكل، حسب المعتقد الشيوعي، استغلالاً للعمال). اضف الى ذلك، تنص الشيوعية على ضرورة توزيع الدخل بالتساوي، او وفق «الحاجة». في الانظمة الشيوعية المعاصرة تمتلك الدولة جميع الرساميل والاراضي. وتتصف تلك الدول ايضاً باتباع التخطيط المركزي بكثافة، وقيام الدولة بتحديد العديد من الأسعار، ومستوى المخرجات، وغير ذلك من المتغيرات الاقتصادية المهمة.

الميزة النسبية **Comparative advantage**

(في التجارة الدولية). يقول قانون التجارة الدولية أن على كل دولة أن تتخصص في انتاج وتصدير السلع التي يمكنها أن تنتجها بتكلفة «نسبية» أقل، وأن عليها أن تستورد السلع التي تنتجها بتكلفة عالية نسبياً. وبالتالي، فإن الميزة النسبية وليس الميزة المطلقة هي ما يجب أن يفرض انماط التجارة.

الفروق التعويضية **Compensating differentials**

هي فروق في معدلات الأجور بين عمل واخر وتفيد في تعديل، او التعويض عن فروقات غير نقدية بين الوظائف. مثال ذلك، وظيفة غير مريحة تتطلب العيش في عزلة طيلة أشهر عدة في الاسكا تعطى أجراً أكبر بكثير من وظيفة مماثلة قريبة من الحضارة وغير معزولة.

المنافسة غير الكاملة **Competition , imperfect**

تشير الى أسواق لا تقوم فيها منافسة كاملة لأن بائعاً واحداً (او مشترياً واحداً) كبير بما يكفي للتأثير على سعر السوق، وتواجه بالتالي منحنى طلب يميل الى اسفل (او منحني عرض). المنافسة غير الكاملة تشير الى أي نوع من عدم الكمال - الاحتكار monopoly، او احتكار القلة oligopoly، او المنافسة الاحتكارية monopolistic competition .

المنافسة الكاملة **Competition, perfect**

تشير الى اسواق حيث ليس هناك من شركة او مستهلك من الكبر بحيث يؤثر على سعر السوق. وينشأ هذا الوضع حين يكون (١) عدد البائعين والمشترين كبيراً جداً، (٢) المنتجات التي يعرضها البائعون متشابهة (او غير متميزة عن بعضها). وفي مثل هذه الظروف تواجه الشركات منحني طلب أفقي (او لا نهائي المرونة).

التوازن التنافسي **Competitive equilibrium**

توازن العرض والطلب في أحد الاسواق او الاقتصاديات يتصف بالمنافسة الكاملة. لأن البائعين والمشترين الذين يخوضون منافسة كاملة لا يستطيعون التأثير على السوق، لذلك يتحرك السعر الى النقطة التي يتساوى فيها السعر مع التكلفة الحدّية والمنفعة الحدّية.

Competitive market (انظر competitive, perfect).

المتممات **Complements**

سلعتان متلازمتان في عين المستهلك (مثل فردة الحذاء اليمنى واليسرى). تصبح السلع بدائل substitutes حين تتنافس ضد بعضها البعض (مثل القفازات، والكفوف التي تجمع اليد في خانة والابهام في خانة منفصلة).

فائدة مركبة **Compound interest**

فائدة تحسب على مجموع الفوائد المكتسبة سابقاً علاوة على المبلغ الاصلي. مثال ذلك افرض أنك اودعت ١٠٠ دولار في حساب يكسب فائدة مقدارها ١٠ بالمئة سنوياً. في نهاية السنة تكسب فائدة مقدارها ١٠ دولارات. في نهاية السنة الثانية تكون الفائدة المتحققة ١١ دولاراً، ١٠ على المبلغ الاصلي ودولار على الفائدة، والحال كذلك في السنوات التالية.

نسبة التركز **Concentration ratio**

النسبة المئوية من مجموع مخرجات صناعة ما التي تعزى لأكبر الشركات. المقياس التقليدي هو نسبة التركز في اربع شركات four firm concentration ratio، الذي هو ذلك الجزء من المخرجات الذي يعزى لأكبر اربع شركات.

اتحاد شركات **Conglomerate**

شركة مساهمة ضخمة تنتج وتبيع تشكيلة من السلع التي لا رابط بينها (مثال ذلك بعض شركات السجائر توسعت الى مجالات لا رابط بينهما مثل انتاج المشروبات وتأجير السيارات، وانتاج الافلام).

Conglomerate merger (انظر merger).

Constant returns to scale. (انظر returns to scale).

مؤشر اسعار المستهلك (م س م) او الرقم القياسي لاسعار المستهلك

Consumer price index (CPI)

مؤشر للسعر يقيس تكلفة سلة ثابتة من السلع الاستهلاكية بحيث يكون الوزن المحدد لكل سلعة هو حصتها من انفاق المستهلكين الذين يعيشون في المدن عليها في فترة معينة.

فائض المستهلك **Consumer surplus**

الفارق ما بين المبلغ الذي قد يكون المستهلك مستعداً لدفعه ثمناً لسلعة والمبلغ المدفوع فعلياً. وينشأ هذا الفارق عادة لأن المنفعة الحدّية (المحددة نقداً) لجميع الوحدات، ما عدا الوحدة الأخيرة، تتجاوز السعر، وبالتالي، فإن المعادل النقدي لمجموع المنفعة من السلعة المستهلكة قد يكون أكثر من المبلغ الذي انفق. في ظل فرضيات صارمة، يمكن قياس القيمة النقدية لفائض المستهلك (باستخدام رسم بياني لمنحني الطلب) وهي المساحة الواقعة تحت منحني الطلب لكنها فوق خط السعر.

الاستهلاك **Consumption**

في الاقتصاد الكلي، مجموع ما ينفقه الفرد او الدولة على السلع الاستهلاكية خلال فترة معينة. المعني الدقيق للتعبير ينطبق على السلع التي يتم استهلاكها بالكامل، التمتع بها او أكلها خلال تلك الفترة. من الناحية العملية، النفقات الاستهلاكية تشمل جميع السلع المشتراة، الكثير منها يدوم لفترة أطول بكثير من الفترة المعنية (مثل الملابس، والاثاث، والسيارات).

دالة الاستهلاك **Consumption function**

هو جدول يربط مجموع الاستهلاك بالدخل الشخصي المخصص للانفاق. مجموع الثروة ومتغيرات أخرى يفترض عادة أنها تؤثر على الاستهلاك.

Consumption - possibility line. (انظر budget line)

Cooperative equilibrium. **التوازن التعاوني**

(في نظرية الالعاب) نتيجة تسعى الاطراف بانسجام تام لايجاد استراتيجية تعطيهم جميعاً افضل مردود.

Corporate income tax **ضريبة دخل الشركات**

ضريبة تجبى على دخل الشركات السنوي الصافي.

Corporation **شركة مساهمة**

أبرز اشكال منظمات الاعمال في الاقتصاديات الرأسمالية الحديثة. وهي شركة يمتلكها افراد أو شركات أخرى. ولها حقوق البيع والشراء نفسها التي يتمتع بها الفرد. وتكون منفصلة قانوناً عن الاشخاص الذين يملكونها، وهي «محدودة المسؤولية».

Correlation **ارتباط**

هي درجة تعلق متغيرين ببعضهما البعض بشكل منسق

Cost, average **متوسط التكلفة**

التكلفة الكلية مقسومة على عدد الوحدات المنتجة.

Cost, average fixed **متوسط التكلفة الثابتة**

التكلفة الثابتة مقسومة على عدد الوحدات المنتجة.

Cost, average variable **متوسط التكلفة المتغيرة**

مجموع التكلفة المتغيرة مقسومة على عدد الوحدات المنتجة.

Cost, fixed **التكلفة الثابتة**

التكلفة التي يجب ان تتحملها الشركة حتى وإن كان انتاجها خلال الفترة المعنية صفراً. مجموع التكلفة الثابتة يتكون من التكاليف التعاقدية المفردة مثل دفعات الفائدة، ودفعات الرهن العقاري، واتعاب اعضاء مجلس الادارة.

Cost, marginal **التكلفة الحدّية**

التكلفة الاضافية (او الزيادة في مجموع التكلفة) الضرورية لانتاج وحدة واحدة اضافية من المخرجات (او الانخفاض في مجموع التكلفة من انتاج وحدة واحدة اقل).

Cost, minimum **الحد الادني للتكلفة**

ادني تكلفة يمكن الحصول عليها لانتاج الوحدة الواحدة (سواء كانت تكلفة حدية، او ثابتة، او متغيرة). كل نقطة على منحني متوسط التكلفة هي حدّ ادنى، بمعنى أنها أفضل ما يمكن للشركة تحقيقه من ناحية تكلفة المنتج الذي تمثله تلك النقطة. متوسط التكلفة الادنى هو أدنى نقطة، او نقاط، على المنحنى.

Cost - push inflation **تضخم دفع التكاليف**

تضخم ينشأ عن جانب العرض في الاسواق من زيادة حادة في التكاليف. ضمن اطار العرض والطلب الاجماليان تظهر زيادة التكلفة على شكل انتقال صاعد الى أعلى لمنحني العرض الاجمالي. ويطلق عليه ايضاً التضخم بسبب صدمة العرض supply - shock.

Cost, total **التكلفة الكلية**

هي ادنى تكلفة اجمالية يمكن الحصول عليها بالنظر الى مستوى معين من التكنولوجيا ومجموعة من اسعار المدخلات. التكلفة الكلية على المدى القصير تعتبر المنشأة القائمة والتكاليف الثابتة الاخرى امراً مفروضاً. اما على المدى الطويل فهي التكلفة التي قد تتحملها الشركة اذا كان لديها مرونة كاملة فيما يختص بجميع المدخلات والقرارات.

Cost, Variable **التكلفة المتغيرة**

تكلفة تتغير مع تغير مستوى المدخلات، مثل المواد الخام، والعمالة، وتكلفة الوقود. التكاليف المتغيرة تساوي التكلفة الكلية ناقص التكلفة الثابتة.

سعر الصرف الثابت الزاحف (او المنزلق)

Crawling (or sliding) peg

اسلوب تستخدمه الدولة لادارة سعر الصرف، يسمح لسعر الصرف بأن يزحف صعوداً او هبوطاً بقدر طفيف يوميا او اسبوعياً (بمقدار ٢٥. ٠ بالمئة اسبوعياً، مثلاً).

Credit **ائتمان، دائن**

(١) في النظرية النقدية، هو استخدام اموال شخص آخر مقابل وعد برده (مع فائدة عادة) في وقت آخر. الأمثلة الرئيسية على ذلك، القروض قصيرة الاجل من بنك ما، ما تقيده الشركات على حساب عملائها مقابل مشترياتهم، والاوراق التجارية (٢) في حساب ميزان المدفوعات، بند مثل الصادرات يُكسب عملة اجنبية.

Cross elasticity of demand **مرونة الطلب المشتركة**

مقياس لمعرفة تأثير حدوث تغيير في سعر سلعة على طلب سلعة أخرى. بدقة أكبر، تساوي مرونة الطلب المشتركة النسبة المئوية للتغيير في الطلب على السلعة أ حين يتغير سعر السلعة ب بمقدار ١ بالمئة، على فرض بقاء الاشياء الاخرى ثابتة.

Crowding - out hypothesis **فرضية عدم اتاحة المجال**

الطرح القائل بأن انفاق الحكومة او عجز الحكومة يقلل من حجم استثمارات الاعمال.

Currency **العملة**

النقود المعدنية او الورقية.

Currency appreciation. (انظر depreciation).

Current account. (انظر balance of trade).

Cyclical budget. (انظر actual, and stuctural budget).

Cyclical unemployment. (انظر frictional unemployment).



D

Deadweight loss **خسارة الحمل الساكن**

الخسارة في الدخل الحقيقي او فائض المستهلك او المنتج الذي ينشأ بسبب الاحتكار، والتعرفات الجمركية والكوتات، والضرائب وغير ذلك من التحريفات. مثال ذلك، حين يرفع محتكر سعره، فإن الخسارة في اشباع المستهلك هي أكبر من الكسب في ايرادات المحتكر – الفارق هو خسارة الحمل الساكن الذي يدفعه المجتمع بسبب الاحتكار.

Debit **مدين**

تعبير محاسبي يعني زيادة في الموجودات او انخفاضاً في المطلوبات.

(٢) في حساب ميزان المدفوعات، المدين هو بند مثل المستوردات التي تخفض ما لدى الدولة من عملات اجنبية.

Decreasing returns to scale. (انظر retarns to scale).

الانفاق بعجز **Deficit spending**

انفاق الحكومة على السلع والخدمات والدفعات التحويلية بمبالغ تزيد عما تتلقاه من الضرائب والايرادات الأخرى الفارق لا بد من تمويله بالاقتراض من الناس.

انكماش **Deflation**

هبوط في المستوى العام للاسعار.

منحني الطلب **Demand curve (or demand schedule)**

هو جدول او منحنى يبين كمية السلع التي قد يشتريها المشترون عند مستوى سعر معين مع بقاء الاشياء الأخرى ثابتة. عادة يكون السعر في منحني الطلب على المحور العمودي او محور السينات والكمية على المحور الافقي او محور الصادات انظر ايضاً التغير في الطلب مقابل التغير في الكمية المطلوبة.

الطلب على النقود **Demand for money**

تعبير مختصر يستخدمه علماء الاقتصاد لتفسير سبب احتفاظ الافراد وقطاعات الاعمال بارصدة نقدية. الدوافع الرئيسية للاحتفاظ بالنقود هي (١) نقود لغرض التعاملات transactions demand، التي تشير الى حاجة الناس للنقود لشراء الأشياء، (٢) الطلب على الاصول asset demand، ويشير الى الرغبة في الاحتفاظ باصول مالية يمكن تحويلها الى سيولة بسهولة ومن دون مجازفات.

تضخم جذب الطلب **Demand - pull inflation**

تضخم السعر الناجم عن زيادة الطلب على السلع بشكل عام، والذي قد يحدث، مثلاً، بسبب زيادة كبيرة في الطلب الاجمالي وغالباً ما يتعارض مع التضخم بسبب ازدياد التكلفة. Cost - push inflation

الديموغرافيا **Demography**

دراسة سلوكيات السكان.

استهلاك الاصول الراسمالية **Depreciation**

هبوط في قيمة أحد الأصول. سواء في قطاعات الاعمال او الحسابات القومية، الاستهلاك هو القيمة المقدرة نقداً لما تم «استعماله» او اتلافه من أحد الاصول الراسمالية خلال فترة محدده من الزمن. ويطلق عليه ايضاً استهلاك رأس المال المسموح فيه capital consumption allowance.

هبوط قيمة العملة **Depreciation**

يقال أن العملة الوطنية لدولة ما قد هبطت قيمتها، حين ينخفض سعرها مقابل العملات الأخرى. مثال ذلك، اذا هبط سعر الصرف الاجنبي للدولار من ٦ الى ٤ فرنكات فرنسية. فهذا يعني أن الدولار يتعرض لهبوط في قيمته. وعكس هبوط قيمة العملة هو ارتفاع قيمة العملة appreciation الذي يحدث حين يرتفع سعر صرف العملة.

كساد اقتصادي **Depression**

فترة مطولة تتصف بمعدلات بطالة عالية وتدني المخرجات والاستثمارات، وتردي ثقة قطاعات الأعمال، وانخفاض الأسعار وانتشار الافلاس في صفوف الشركات وقطاعات الاعمال. الصيغة المخففة عن الكساد هي الركود الاقتصادي recession، الذي فيه الكثير من ملامح الكساد الاقتصادي لكن بدرجة أقل. التعريف الدقيق للركود الاقتصادي اليوم هو فترة يهبط فيها الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي لمدة لا تقل عن فصلين متتابعين.

طلب مشتق **Derived demand**

الطلب على أحد عوامل الانتاج الناتج عن (او مشتق من) الطلب على سلعة نهائية يساهم في انتاجها. وهكذا، فإن الطلب على اطارات السيارات مشتق عن الطلب على السيارات.

خفض قيمة العملة **Devaluation**

تخفيض السعر الرسمي لعملة احدى الدول مقابل عملات الدول الأخرى او مقابل الذهب. وهكذا، حين خفض السعر الرسمي للدولار مقابل الذهب عام ١٩٧١ كان معنى ذلك خفض قيمة الدولار. عكس ذلك رفع قيمة العملة revaluation والذي يحدث حين ترفع دولة ما السعر الرسمي لعملتها مقابل العملات الأخرى او الذهب.

Developing countr مثل less - developed country)

قانون تناقص المنفعة الحدية

Diminishing marginal utitlity, law of

القانون الذي يقول أنه كلما تزايد الاستهلاك من سلعة ما، فإن منفعتها الحدّية تقل.

قانون تناقص العوائد **Diminishing returns, law of**

قانون ينص على أن المخرجات الاضافية من تتابع زيادة أحد المدخلات ستتناقص في نهاية الأمر اذا بقيت المدخلات الأخرى ثابتة. من الناحية الفنية، يماثل هذا القانون القول بأن الانتاج الحدّي لمختلف المدخلات يهبط بعد نقطة معينة.

الضرائب المباشرة **Direct taxes**

هي الضرائب التي تجبى مباشرة من الافراد والشركات، بما فيها الضرائب على المداخيل، ومكاسب العمل والارباح. وتتعارض الضرائب المباشرة مع الضرائب غير المباشرة indirect taxes، وهي التي تجبى على السلع والخدمات، أي، بشكل غير مباشر من الناس. وتشمل ضرائب المبيعات والضرائب على الاملاك، والكحول، والمستوردات، والوقود.

سعر الخصم **Discount rate**

(١) هو سعر الفائدة الذي يفرضه بنك الاحتياطي الفدرالي (البنك المركزي) على قرض يقدمه الى بنك تجاري. (٢) المعدل المستخدم لحساب القيمة الحالية لأحد الاصول.

الحسم **Discounting**

(للدخل المستقبلي). هو عملية تحويل الدخل المتحقق في المستقبل لما يساويه من قيمة حالية. هذه العملية تأخذ القيمة النقدية للدخل وتخفضها على اساس معامل يعكس سعر الفائدة المناسب. مثال ذلك، اذا وعدك شخص بدفع مبلغ ١٢١ دولار بعد سنتين، وكان سعر الفائدة المناسب او سعر الخصم هو ١٠ بالمئة سنوياً، عندها يمكننا حساب

القيمة الحالية للمبلغ عن طريقه حسمه بمعامـل مقداره (١.١٠)٢. المعدل الذي تحسم وفقه المداخيل المستقبلية يدعى سـعر الخصم discount rate.

Discrimination
التمييز
الفوارق في الكسب التي تنجم عن صفات للشخص لا علاقة لها بادائه في العمل خاصة الصفات المتعلقة بالجنس والعرق والدين.

Disequilibrium
عدم توازن
هي الحالة التي لا يكون فيها الاقتصاد في حالة توازن equilibrium. وهي قد تنشأ حين تغير صدمة ما (في الدخل او الأسعار) منحنيا العرض والطلب لكن سعر السوق (او الكمية) لم تتكيف بالكامل مع الوضع الجديد. في الاقتصاد الكلي، يسود الاعتقاد بأن البطالة تنجم غالباً عن عدم توازن السوق.

Disinflation
ازالة التضخم
عملية تخفيض معدل تضخم عالٍ. مثال ذلك، الركود الاقتصادي العميق خلال الفترة من ١٩٨٠ - ١٩٨٣ قاد الى عملية ازالة تضخم حادة خلال تلك الفترة.

Disposable income
الدخل المخصص للانفاق (المتاح)
هو تقريباً المبلغ الذي يستلمه الأجير مقابل عمله، او ذلك الجزء من الدخل القومي الاجمالي المتاح للأسر للاستهلاك او الادخار. بشكل أدق، هو يساوي الناتج المحلي الاجمالي ناقصاً جميع الضرائب واقتطاعات صناديق الادخار، والاستهلاكات، زائداً الدفعات التحويلية الحكومية وغير الحكومية ودفعات الفائدة الحكومية.

Disposable personal income (انظر disposable income)

Dissaving
الادخار السلبي
الانفاق على السلع الاستهلاكية خلال فترة ما أكثر من الدخل المخصص للانفاق خلال تلك الفترة (ويتم تمويل الفارق بالاقتراض او بالسحب من مدخرات سابقة).

Distribution
التوزيع
في الاقتصاد، هو الطريقة التي يتم بها توزيع مجمل المخرجات والدخل بين الافراد او العوامل (مثال، توزيع الدخل بين العمالة ورأس المال).

Division of labor
تقسيم العمل
طريقة لتنظيم الانتاج تقضي بأن يتخصص كل عامل بجزء من العملية الانتاجية. التخصص في العمل يعطي مخرجات أعلى لأن العامل يصبح أكثر مهارة في انجاز مهمة محددة، ولأن في الامكان الاستعانة بماكينات متخصصة لانجاز مهمات فرعية بشكل أدق.

Dominant equilibrium (انظر dominant strategy)

Dominant strategy
الاستراتيجية المسيطرة
في نظرية الالعاب، وضع يكون فيه للاعب واحد أفضل استراتيجية مهما كانت الاستراتيجيات التي يتبعها اللاعبون الاخرون، وحين يكون لجميع اللاعبين استراتيجيات مسيطرة نقول أن النتيجة هي توازناً مسيطراً.

قانون الطلب المنحدر الى اسفل
Downward - sloping demand, law of
القانون القائل أنه حين يهبط سعر سلعة ما فإن المستهلكين سيشتروا المزيد من هذه السلعة، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

Duopoly
احتكار بيع ثنائي
بنيّة للسوق لا يكون فيه سوى بائعين اثنين (مقارنة مع احتكار القلة oligopoly)

Duopoly price war
حرب اسعار بين محتكرين اثنين
وضع يكون المعروض فيه من سلعة معينة في السوق من انتاج شركتين بينهما حرب اقتصادية تتسبب في خفض اسعارهما باستمرار.

Durable goods
السلع المتينة (او المعمرة)
معدات او ماكينات يتوقع عادة ان تدوم لفترة تزيد على ثلاث سنوات مثال ذلك: الادوات، والشاحنات، والسيارات.

E

Easy - money policy
سياسة نقدية متساهلة
سياسة البنك المركزي في زيادة العرض النقدي لتقليل أسعار الفائدة. وهدف هذه السياسة هو زيادة الاستثمار، وبالتالي الناتج المحلي الاجمالي. (عكس التشدد في السياسة المالية.)

Econometrics
الاقتصاد القياسي
فرع الاقتصاد الذي يستخدم الاساليب الاحصائية لقياس وتقدير العلاقات الاقتصادية الكمية.

Economic good
سلعة اقتصادية
هي سلعة شحيحة مقارنة بالكمية الاجمالية المرغوب فيها منها. وبالتالي لا بد من تقنينها، ويتم ذلك عادة بفرض ثمن لها.

Economic growth
النمو الاقتصادي
زيادة في مجمل مخرجات دولة ما خلال فترة ما. النمو الاقتصادي غالباً ما يقاس بمعدل الزيادة السنوية في الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (او «أ ن م» الحقيقي الممكن).

Economic regulation (انظر regulation).

Economic rent (انظر rent, economic).

Economic surplus
الفائض الاقتصادي
تعبير يشير الى الزيادة في مجمل الاشباع او المنفعة التي تنوف عن تكلفة الانتاج وهي تساوي مقدار فائض المستهلك (أي الزيادة في اشباع المستهلك عن مجمل قيمة ما اشتراه)، وفائض المنتج (الزيادة في العوائد عن التكلفة).

Economies of scale
وفورات الحجم
الزيادة في الانتاجية، او الانخفاض في متوسط تكلفة الانتاج التي تنشأ من زيادة جميع عوامل الانتاج بالنسبة ذاتها.

Economies of scope
وفورات المجال
التوفير الناتج عن انتاج سلع او خدمات متعددة. ويكون لدينا وفورات في مجال العمل إن كان من الارخص انتاج السلعة س والسلعة ص معاً بدلاً من انتاجهما منفصلتين.

Effective tax rate
معدل الضريبة الفعال
مجموع الضرائب التي تدفع كنسبة مئوية من مجمل الدخل او حسب

قاعدة ضريبية أخرى.

الكفاءة Efficiency

عدم وجود هدر، او استخدام الموارد الاقتصادية كي تنتج أعلى مستوى ممكن من الاشباع من المدخلات والتكنولوجيات المتاحة. وهي تعبير مختصر عن تعبير كفاءة التوزيع allocative efficiency.

نظرية كفاءة الأجر Efficient wage theory

وفق هذه النظرية، تقود الأجور الأعلى الى انتاجية أكبر. وهذا يحدث لأنه بدفع أجور أعلى يكون العمال أفضل صحة، مع معنويات أعلى، او يكون معدل استبدالهم أقل.

السوق الكفء Efficient market

هو سوق تستوعب فيه جميع المعلومات الجديدة بسرعة من قبل المشاركين فيه، وتدمج على الفور في أسعار السوق.

المرونة Elasticity

اصطلاح مستخدم على نطاق واسع في الاقتصاد ويشير الى مدى تجاوب أحد المتغيرات مع حدوث تغيير في متغير آخر. وبالتالي، فإن مرونة س بالنسبة الى ص تعني نسبة التغيير في س مقابل كل ١ بالمئة تغيير في ص. للاطلاع على أمثلة مهمة انظر، مرونة الطلب السعرية price elasticity of demand ومرونة العرض السعرية price elasticity of supply.

العاملون Employed

وفق التعريفات الرسمية في الولايات المتحدة، يكون الأشخاص عاملين اذا كانوا يقومون بعمل في مقابل أجر، او أن يكون لديهم عمل لكنهم غائبون عنه بسبب المرض، او الاضراب، او الاجازة. انظر ايضاً البطالة unemployment.

منحني التكلفة المتساوية Equal cost line

خط في رسم بياني يبين المجموعات المختلفة من المدخلات التي يمكن جمعها وشراءها بكمية معينة من المال.

منحني تساوي الانتاج

Equal product curve (or isoquant)

خط في رسم بياني يبين المجموعات المختلفة من المدخلات التي ستعطي كمية معينة من المخرجات.

التوازن Equilibrium

الحالة التي يكون فيها كيان اقتصادي معين مستقراً او تكون القوى العاملة على هذا الكيان متوازنة بحيث لا يكون هناك ميل للتغيير.

(بالنسبة لشركات الاعمال)، هو ذلك الوضع او مستوى المخرجات الذي تحقق منه الشركة اقصى ربح ممكن، مهما كانت القيود التي قد تواجهها، ولا يكون لديها، بالتالي، أي حافز لتغيير المخرجات والأسعار. في نظرية الشركة القياسية، يعني ذلك أن الشركة اختارت مستوى من المخرجات تتساوى فيه العوائد الحدّية مع التكلفة الحدّية.

(بالنسبة للمستهلك الفرد). هو الوضع الذي يحقق فيه المستهلك أقصى منفعة، مثال ذلك، اختيار حزمة من السلع يعطيه أفضل اشباع ممكن بالنظر لدخله ومستوى الأسعار الدارج.

التوازن الاقتصادي الكلي Equilibrium, macroeconomic

هو مستوى من الناتج المحلي الاجمالي يتساوى فيه الطلب الاجمالي المطلوب مع العرض الاجمالي المطلوب. عند مستوى التوازن يكون الاستهلاك (ل)، ونفقات الحكومة (ح)، والاستثمار (ت)، وصافي الصادرات (ص) مساوياً للكمية التي ترغب قطاعات الاعمال في بيعها وفق مستوى الأسعار الدارج.

Exchange rate (انظر foreign exchange rate).

نظام سعر الصرف Exchange rate system

مجموعة القواعد، والترتيبات، والمؤسسات، التي يتم في ظلها وبموجبها الدفع بين الدول. تاريخياً، كان نظام قاعدة الذهب، وبريتون وودز أهم انظمة سعر الصرف. اما اليوم، فالمتبع هو نظام سعر الصرف المرن.

الرسوم مقابل ضريبة المبيعات Excise tax vs. sales tax

الرسوم هي ضريبة تجبى مقابل شراء سلعة معينة او مجموعة سلع (مثل، الكحول او التبغ). ضريبة المبيعات، هي ضريبة تجبى على جميع السلع مع بضع استثناءات محددة (مثل جميع المشتريات ما عدا المواد الغذائية).

مبدأ الاستثناء Exclusion principle

معيار يميز بموجبه بين السلع العامة والسلع الخاصة. فحين يتمكن منتج من بيع سلعة الى «أ» ويكون في وسعه استثناء ب، جـ، د الخ من الانتفاع بها، ينطبق على هذا الوضع مبدأ الاستثناء. اما حين لا يكون في الامكان استثناء الناس من الانتفاع من السلعة كما في حالة الدفاع الوطني وبرامج الصحة العامة، عندها يكون للسلعة صفات السلعة العامة.

المتغيرات الخارجية مقابل المُستحثَّة

Exogenous vs. induced variable

المتغيرات الخارجية هي تلك التي تحددها أمور من خارج الاقتصاد. وعكسها هي المتغيرات المُستحثَّة التي تحدد بالأعمال الداخلية للنظام الاقتصادي. التغيرات في الطقس هي متغيرات خارجية، والتغيرات في الاستهلاك تحركها عادة تغيرات في مستوي الدخل.

التوقعات Expectations

وجهات نظر او معتقدات تتعلق بمتغيرات غير أكيدة (مثل أسعار الفائدة، او الأسعار، او مستوى الضريبة في المستقبل). ويقال بأن التوقعات عقلانية rational إن لم تكن خاطئة (او محرفة) بشكل منهجي، وتستخدم جميع المعلومات المتوفرة. ويقال انها تكيّفية adaptive اذا شكل الناس توقعاتهم على اساس سلوكيات سابقة.

Expenditure multiplier (انظر multiplier).

الصادرات Exports

هي سلع وخدمات تنتج في احدى الدول وتباع في دولة أخرى. وتشمل سلع التبادل (مثل السيارات) والخدمات (مثل النقل او فوائد على القروض والاستثمارات). المستوردات imports هي ببساطة تدفق السلع والخدمات في الاتجاه المعاكس، شراء احدى الدول لسلع وخدمات انتجت في دولة أخرى.

Extrenal diseconomies **الهدر الخارجي**

اوضاع يفرض فيها الانتاج او الاستهلاك تكاليف على الآخرين. فمعامل الصلب تطلق ادخنة كبريتية تضر بالصحة العامة وممتلكات القريبين منها، ومع ذلك لا يحصل المتضررون على أية تعويضات مقابل الاضرار. التلوث هو هدر خارجي.

External economies **الوفر الخارجي**

اوضاع يعطي فيها الانتاج او الاستهلاك منافع ايجابية للأخرين دون أن يدفع هؤلاء شيئاً في المقابل. فمؤسسة تستأجر حراساً أمنيين قد تبعد اللصوص عن الحي كله، وتؤدي بالتالي خدمات أمنيـة خارجية. ويشار الى الوفر والهدر الخارجيان غالباً بتعبير المؤثرات الخارجية extrnalities.

Externalites **مؤثرات خارجية**

أنشطة تؤثر في الآخرين سلباً او ايجاباً، دون أن يدفع هؤلاء مقابلها او يتقاضوا تعويضات عنها. ويكون هناك موثرات خارجية حين لا تتساوى التكاليف او المنافع الخاصة مع التكاليف او المنافع الاجتماعية. العاملان الرئيسيان فيها هما الهدر الخارجي external diseconomies والوفر الخارجي external economies

F

Factors of production **عوامل الانتاج**

مدخلات انتاجية، مثل العمالة والأرض ورأس المال؛ الموارد اللازمة لانتاج سلع وخدمات، وتدعى ايضاً مدخلات inputs.

Fallacy of composition **مغالطة الجمع**

الخطأ في افتراض أن ما يصح بالنسبة للافراد يصح للجماعة او للنظام كله.

Federal Resreve System **نظام الاحتياطي الفدرالي**

البنك المركزي Central bank للولايات المتحدة الامريكية.

Fiat money **نقود مجازة للتعامل**

نقود مثل العملة الورقية المستخدمة اليوم، وليس لها قيمة ذاتية intrinsic value لكن الحكومة تجيز التعامل بها بموجب مرسوم قانوني. ويقبل هذا النوع من النقود طالما توفرت الثقة في أن الآخرين سيقبلونها.

Final good **سلعة نهائية**

هي سلعة انتجت للاستهلاك النهائي وليس لاعادة بيعها او ادخالها في عمليات تصنيع أخرى (مقارنة بالسلع الوسيطة intermediate goods).

Financial intermediary **وسيط مالي**

مؤسسة تتلقى الاموال من المدخرين وتسلفها للمقترضين. وتشمل مؤسسات ايداع الاموال (مثل البنوك التجارية وبنوك الادخار). والمؤسسات التي لا تقبل الودائع (مثل صناديق الاستثمار المشتركة في السوق النقدية، وبيوت السمسرة، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد).

Firm **شركة، مؤسسة تجارية**

(في قطاعات الأعمال) الوحدة الانتاجية الأساسية التي يملكها القطاع الخاص في النظام الرأسمالي، او في النظام الاقتصادي المختلط. التي تقوم باستئجار الايدي العاملة وتشتري مدخلات الانتاج الاخرى بهدف تصنيعها وبيع السلع.

Fiscal - monetary mix **الخليط النقدي – المالي**

يشير الى تركيبة من السياسات المالية والنقدية المستخدمة للتأثير على الأنشطة الاقتصادية الكلية. سياسة نقدية متشددة مع مالية متساهلة تميل الى تشجيع الاستهلاك، في حين أن سياسة نقدية متساهلة مع سياسة مالية متشددة تعطي نتيجة عكسية.

Fiscal policy **السياسة المالية**

برنامج حكومي يتعلق بالامور التالية: (١) شراء السلع والخدمات والانفاق على الدفعات التحويلية، (٢) حجم الضرائب وانواعها.

Flexible exchange rates **أسعار الصرف المرنة**

نظام لأسعار القطع الاجنبي متعامل به بين الدول، تتحدد أسعار الصرف فيه بقوى السوق الخاص (أي بالعرض والطلب) دون أن تضع الحكومات او تفرض نمطاً معيناً لاسعار الصرف. ويطلق عليه في بعض الاحيان ايضاً أسعار الصرف المعوَّمة floating exchange rates . وحين تمتنع الحكومة عن التدخل بأي شكل من الاشكال في اسواق القطع الاجنبي يطلق على ذلك نظام سعر الصرف المعوم كلية.

Floating exchange rates (انظر flexible exchange rates).

Flow vs. stock **التدفق مقابل المخزون**

متغير التدفق أمر له بُعد زمني او تدفق عبر الزمن (مثل تدفق مياه جدول). متغير المخزون هو أمر يقيس الكمية في وقت معين (مثل المياه الموجودة في بحيرة). الدخل يمثل المبلغ المقبوض خلال سنة وهو بالتالي تدفق. الثروة في نهاية شهر كانون الثاني من عام ١٩٩٢ مثلاً هي مخزون.

Foreign exchange **القطع الاجنبي**

عملة (او ادوات مالية أخرى) من مختلف الدول تسمح لدولة ما بتسديد مبالغ مستحقة لدول أخرى.

Foreign exchange market **سوق القطع الاجنبي**

السوق الذي تتم فيه عمليات تبادل عملات مختلف الدول.

Foreign exchange rate **سعر الصرف الاجنبي**

هو السعر، او الثمن، الذي تستبدل فيه احدى الدول بعملتها عملة دولة أخري. مثال ذلك، اذا كان الجنيه الاسترليني يكلف ١.٤ دولار، فإن سعر التبادل للجنيه هو ١.٤ دولار. يكون للدولة سعر صرف ثابت fixed exchange rate اذا ربطت عملتها بسعر صرف معين وتكون مستعدة للدفاع عن ذلك السعر. سعر الصرف غير الثابت يقال عنه إنه معوّم. انظر ايضاً أسعار الصرف المرنة flexible exchange rates.

Four - firm concentration ratio (انظر concentration ratio).

الاحتياطي المصرفي الجزئي

Fractional - reserve banking

أحد القواعد التنظيمية في الانظمة المصرفية الحديثة يفرض على

المؤسسات المالية قانوناً الاحتفاظ بنسبة محددة مما لديها من ودائع لدى البنك المركزي (او تغطية نقدية). في الولايات المتحدة اليوم، يفرض على البنوك الكبيرة الاحتفاظ بنسبة ١٢ بالمئة من حساباتها الجارية كاحتياطي.

سلع حرة **Free goods**

هي السلع التي ليست سلعاً اقتصادية economic goods . مثل الهواء ومياه البحار، وهي موجودة بكميات هائلة بحيث انه ليست هناك ضرورة لتقنينها بين الناس الراغبين في استخدامها. لذلك فإن سعرها السوقي صفر.

البطالة الاحتكاكية **Frictional unemployment**

بطالة مؤقتة سببها التغييرات في الاسواق، فقد يحتاج عامل جديد، مثلاً، الى وقت، للاختيار بين مختلف الوظائف المتاحة؛ حتى العمال المجربون قد ينفقوا بعض الوقت عاطلين عن العمل في اثناء انتقالهم من عمل الى اخر. لذلك تختلف البطالة الاحتكاكية عن البطالة الدورية cyclical unemployment التي تنجم عن انخفاض مستوى الطلب الاجمالي بسبب جمود الأجور والاسعار.

العمالة الكاملة **Full employment**

تعبير يستخدم بمعان عدة. تاريخياً، استخدم على اساس عدم وجود بطالة او مستوى متدنياً جداً من البطالة. اما اليوم، فإن علماء الاقتصاد يعتمدون على مفهوم المعدل الطبيعي للبطالة natural rate of unemployment للاشارة الى أعلى مستوى يمكن الوصول اليه من التوظف على المدى الطويل.

G

المكاسب من التجارة **Gains from trade**

.تشير الى الزيادة في الثروة الناجم عن المبادلات التجارية الطوعية. وتساوي مجموع فائض المستهلك مع أرباح المنتج.

Galloping inflation (انظر inflation).

نظرية الالعاب **Game theory**

تحليل لمواقف تشمل اثنين او أكثر من صانعي القرار لديهم مصالح متعارضة. ويمكن تطبيق النظرية على التفاعلات في الاسواق التي تسيطر عليها أقلية احتكارية علاوة على مواقف المساومات كما في الاضرابات، او في النزاعات كما في الحروب.

تحليلات التوازن العام

General - equilibrium analysis

تحليلات لحالة توازن الاقتصاد ككل حين تكون اسواق جميع السلع والخدمات متوازنة بشكل متزامن. حيث أنه عند ذلك المستوى من الأسعار يرغب المنتجون في عرض الكمية ذاتها من السلع التي يرغب المشترون في شرائها، ولا توجد ضغوط تدفع أي عامل الى تغيير سلوكه. وعكسه تحليلات التوازن الجزئي partial - equilibrium analysis الذي يتعلق بالتوازن في سوق واحد.

مثبط الناتج المحلي الاجمالي **GDP deflator**

هو «سعر» الناتج المحلي الاجمالي، أي الرقم القياسي للاسعار الذي يقيس متوسط سعر مكونات الناتج المحلي الاجمالي مقارنة بسنة أساس.

فجوة الناتج المحلي الاجمالي **GDP gap**

هو الفارق او الفجوة بين الناتج المحلي الاجمالي الممكن والناتج المحلي الاجمالي الفعلي.

GNP (انظر gross national product).

قاعدة الذهب **Gold standard**

نظام تقوم الدولة بموجبه بالتالي: (١) الاعلان عن أن وحدة العملة لديها تساوي وزناً ثابتاً من الذهب، (٢) تحتفظ باحتياطي من الذهب وتكون مستعدة لبيع وشراء الذهب بحرية وفق السعر المعلن، (٣) لا تفرض أية قيود على بيع وشراء الذهب.

دين الحكومة **Government debt**

مجموع التزامات الدولة التي على شكل سندات وقروض قصيرة الأجل. دين الحكومة الذي لعامة الناس يستثني السندات المستحقة لوكالات شبه حكومية مثل البنك المركزي.

مضاعف الانفاق الحكومي

Government expenditure multiplier

الزيادة في الناتج المحلي الاجمالي التي تنجم عن زيادة في مشتريات الحكومة مقدارها دولار واحد (او وحدة واحدة).

Graduated income tax (انظر income tax, personal)

قانون غريشام **Gresham,s law**

قانون عزي في البدء الى السير ثوماس غريشام مستشار الملكة اليزابيث الاولى البريطانية، الذي قال في العام ١٥٥٨ أن «العملة الجيدة تطرد العملة السيئة» - أي اذا شك الناس بأحد مكونات العرض النقدي، فسوف يقوموا باكتناز «العملة الجيدة» ومحاولة تصريف «العملة السيئة» الى الاخرين.

الناتج المحلي الاجمالي الإسمي (او « أ ن م» الإسمي)

Gross domestic product, nominal (or nominal GDP)

قيمة جميع المخرجات التي انتجت في بلد ما خلال سنة معينة، وفق سعر السوق الدارج.

الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (او «أ ن م » الحقيقي)

Gross domestic product, real (or real GDP)

هو «أ ن م » الإسمي بعد تصحيحه لأخذ مستوى التضخم في الاعتبار، أي « أ ن م » الحقيقي = «أن م » الاسمي مقسوماً على مؤشر « أ ن م ».

الناتج القومي الاجمالي الاسمي، (او «أ ن ق» الاسمي)

Gross national product, nominal (or nominal GNP)

هو «أ ن ق» بعد تصحيحه لأخذ مستوى التضخم في الاعتبار، أي أن «أ ن ق» الحقيقي = «أ ن ق» الاسمي مقسوماً على مؤشر «أ ن ق ».

حساب النمو **Growth accounting**

تقنية تستخدم لتقدير مساهمة مختلف العوامل في التنمية الاقتصادية.

وباستخدام نظرية الانتاجية الحدّية، يمكن لحساب النمو أن يحلل النمو في المخرجات الى عناصرها الأولية من نمو في العمالة، والارض، والرساميل، والتعليم، والمعارف التكنولوجية، وموارد متنوعة أخرى.

H

التحوط Hedging

اسلوب لتجنب المخاطرة يتضمن القيام بتعاملات مضادة. مثال ذلك، مزارع ينتج القمح الذي سيتم حصاده في الخريف، اراد تجنب مخاطر تقلبات الأسعار، يمكنه معادلة ذلك او التحوط له عن طريق بيع كمية القمح التي سينتجها في الربيع قبل الحصاد.

العدالة الأفقية مقابل العدالة العمودية
Horizontal equity vs. vertical equity

الشطر الاول يشير الى مدى الانصاف او العدالة في معاملة اشخاص يعملون في اوضاع متشابهة، وينص مبدأ العدالة الأفقية على أن الاشخاص المتساوين يجب ان يحصلوا على معاملة متساوية. اما العدالة العمودية فتشير الى العداله في معاملة الاشخاص ممن يعيشون ظروفاً مختلفة. وليس هناك من تطبيق عملي شامل مقبول للعدالة العمودية، رغم تأكيد البعض أن العدالة العمودية تتطلب فرض ضرائب تصاعدية.

Horizontal merger (انظر merger).

الرأسمال البشري Human Capital

مجموع المعارف التقنية والمهارات التي تمتلكها القوي العاملة لدولة ما، الناجمة عن الاستثمار في التعليم الرسمي، والتدريب العملي.

Hyperinflation (انظر inflation).

I

Imperfect Competition (انظر competition, imperfect).

منافس غير كامل Imperfect competitor

أية شركة او مؤسسة تجارية تشتري سلعة او تبيعها بكميات تكفي للتاثير على سعر تلك السلعة.

عناصر التكلفة الضمنية Implicit - cost elements

تكاليف لا تظهر على شكل تكلفة نقدية صريحة، لكنها رغم ذلك يجب أن تحسب وكأنها تكلفة نقدية. مثال ذلك، إن كنت تدير عملاً خاصاً بك، فإنه يتوجب عليك أن تضيف عند حساب أرباحك الراتب او الأجر الذي كنت ستتقاضاه لو عملت في مكان آخر، بوصفه احدى التكاليف الضمنية. ويطلق عليها في بعض الأحيان ثمن الفرصة الضائعة opportunity cost، رغم أن لهذا التعبير معنى أوسع.

Imports (انظر exportd)

عدم القدرة على الاستملاك Inappropriability

عدم قدرة المؤسسات التجارية على تحصيل كامل القيمة النقدية لاعمالها؛ وينطبق ذلك، بشكل خاص، على الانشطة الابداعية والاختراعات.

وقع الضريبة Incidence (or tax incidence)

العبء الاقتصادي النهائي لضريبة ما (بخلاف المطلب القانوني للدفع). وهكذا فإن ضريبة المبيعات قد يدفعها بائع المفرق، لكن الأغلب أن يقع عبئها على كاهل المستهلك. وتعتمد مسألة تقدير وقع الضريبة بالضبط على مدى مرونة العرض والطلب السعرية .

الدخل Income

مجموع الأجور، ودفعات الفائدة، وارباح الأسهم وغيرها من المقبوضات التي يحصل عليها الفرد او الدولة خلال فترة محددة (هي في العادة سنة).

تأثير الدخل Income effect

(للتغير في الأسعار) التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما بسبب تغيير سعرها، لأن التغير في السعر يوازي تغير الدخل الحقيقي للمستهلك. وهو، بالتالي، مكمل لتأثير الاستبدال substitution effect بسبب تغير السعر.

مرونة الطلب الدخلية Income elasticity of demand

لا يتأثر الطلب على سلعة ما بالسعر وحسب، بل ايضاً بدخل المستهلك. مرونة الدخل تقيس عملية التجاوب هذه. وتعريفها الدقيق هو نسبة التغير المئوية في الكمية المطلوبة مقسومة على نسبة التغير في الدخل (مقارنة مع مرونة الطلب السعرية price elasticity of demand).

بيان الدخل Income statement

بيان تعده الشركة يغطي فترة زمنية معينة (هي في العادة سنة واحدة) يبين المبيعات والايرادات المكتسبة خلال تلك الفترة، وجميع التكاليف التي وقعت مقابل السلع التي بيعت، والربح (صافي الدخل) المتبقي بعد خصم هذه التكاليف. ويطلق عليه ايضاً بيان الربح والخسارة Profit - and - loss statement.

ضريبة الدخل الشخصية Income tax, personal

ضريبة تجبى على دخل الافراد، سواء كان هذا الدخل أجوراً او مرتبات، او دخلاً من أملاك، مثل الايجارات او او أرباح الأسهم او الفائدة. ضريبة الدخل الشخصية في الولايات المتحدة تصاعدية graduated، بمعنى أن الاشخاص الذين دخلهم أعلى يدفعون ضرائب بمعدلات أعلى من الناس ذوي المداخيل الأدنى.

Income velocity of money (انظر velocity of money)

سياسة المداخيل Incomes policy

سياسة حكومية تحاول تقييد التغيرات في الأجور والأسعار بهدف ابطاء التضخم. وتتراوح هذه السياسة مابين وضع خطوط ارشادية طوعية على الأجور والاسعار، الى فرض سيطرة قانونية على الأجور والرواتب والاسعار.

Increasing returns to scale (انظر returns to scale)

السلع المستقلة Independent goods

هي سلع يكون الطلب عليها مستقلاً عن بعضه البعض. بمعنى أدق، تكون السلعة «أ» مستقلة عن السلعة «ب»، حين لا يكون لتغيير في سعر احدى السلعتين تأثير على الكمية المطلوبة من السلعة الاخرى، مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة.

ربط المؤشرات **Indexing (or indexation)**

آلية يتم بواسطتها تعديل الأجور والأسعار والعقود كلياً او جزئياً للتعويض عن التغييرات التي قد تطرأ على مستوى الأسعار.

منحنى السواء **Indiffenence curve**

منحني يوضع على رسم بياني يقيس محوراه كميات من سلعتين مختلفتين مستهلكتين. كل نقطة على أحد المنحنين (تشير الى مجموعة مختلفة من السلعتين) تعطي بالضبط المستوى نفسه من الاشباع لمستهلك معين. أي أن كل نقطة من النقطتين على المنحنى سواء بالنسبة للمستهلك.

خارطة السواء **Indifference map**

رسم يبين مجموعة من منحنيات السواء للمستهلك. بشكل عام، المنحنيات التي تقع في نقطة أبعد الى الشمال الشرقي من اصل الرسم البياني تمثل مستويات أعلى من الاشباع.

Indirect taxes (انظر direct taxes).

Induced variables (see exogenous vs. induced variables.

صناعة **Industry**

مجموعة من الشركات تنتج منتجات متشابهة او النوع نفسه من المنتجات.

معدل عطالة التضخم **Inertial rate of inflation**

وضع يكون فيه التضخم ثابتاً ويحدث حين يتوقع أن يتواصل التضخم وفق معدل شبه ثابت وان يتم دمج معدل عطالة التضخم في العقود وفي توقعات الناس.

صناعة وليدة **Infant industry**

نظرية تتعلق بالتجارة الخارجية. وهي صناعة لم تتح لها الفترة الكافية كي تطور خبرات ومعارف تمكنها من الاستفادة من وفورات الحجم اللازمة لتنافس بنجاح الصناعات الناضجة التي تنتج السلعة ذاتها في دول أخرى. وغالباً ما ينظر الى الصناعات الوليدة على أنها بحاجة لحماية بالتعرفات الجمركية والكوتا كي تنمو وتتطور.

سلعة دنيا **Inferior good**

هي سلعة يهبط استهلاكها كلما ارتفع الدخل

التضخم (او معدل التضخم) **Inflation (or inflation rate)**

معدل التضخم هو النسبة المئوية للارتفاع السنوي في المستوى العام للاسعار. التضخم الجامح **hyperinflation** هو تضخم ذو معدلات عالية (يصل الى ١٠٠٠، او مليون، او حتى بليون بالمئة سنوياً). التضخم السريع galloping inflation ومعدله ٥٠، أو ١٠٠، او ٢٠٠ بالمئة سنوياً. والتضخم المعتدل moderate inflation وهو ارتفاع في مستوى الأسعار لا يحرف الأسعار او المداخيل بحدّة.

التجديد **Innovation**

تعبير ينسب بشكل خاص الى جوزيف شومبيتر، الذي كان يعني منه، (١) جلب منتج جديد مختلف جداً للسوق، (٢) ادخال تقنيات انتاج جديدة او (٣) فتح اسواق جديدة. (عكس اختراع invention).

مدخلات **Inputs**

المدخلات (او عوامل الانتاج) هي سلع او خدمات تستخدمها الشركات والمؤسسات التجارية في عملياتها الانتاجية.

تأمين **Insurance**

نظام يمكن الافراد من تخفيف تعرضهم لخسائر كبيرة عن طريق توزيع هذه الخسائر على عدد كبير من الناس.

التكامل الافقي مقابل العمودي

Integration, vertical vs. horizontal

العملية الانتاجية تتم عادة على عدة مراحل – مثال ذلك خام الحديد يحول الى قوالب من الفولاذ، قوالب الفولاذ تحول الى صفائح فولاذ مسحوبة، صفائح الفولاذ تحول الى أبدان للسيارات. التكامل العمودي، هو أن تجمع شركة واحدة مرحلتين أو أكثر من مراحل هذه العملية (مثل تحويل خام الحديد الى قوالب). التكامل الافقي هو أن نجمع في شركة واحدة وحدات مختلفة تعمل في مرحلة واحدة من مراحل الانتاج.

الفائدة **Interest**

العائد الذي يدفع لمن يقرضون نقوداً.

سعر الفائدة **Interest rate**

الثمن الذي يدفع مقابل اقتراض النقود خلال فترة من الزمن، يعبر عنها عادة بنسبة مئوية من أصل الدين سنوياً. فإذا كان سعر الفائدة ١٠ بالمئة سنوياً، عندها يدفع مبلغ ١٠٠ دولار مقابل أخذ قرض قيمته ١٠٠٠ دولار لمدة سنة واحدة.

سلع وسيطة **Intermediate goods**

هي سلع خضعت لبعض التصنيع او العمليات لكنها لم تصل لمرحلة المنتجات النهائية الجاهزة للاستهلاك. مثلاً، الصلب وخيوط النسيج القطنية هي سلع وسيطة.

التدخل **Intervention**

نشاط تقوم الحكومة بموجبه بشراء وبيع العملات في سوق القطع الاجنبي بهدف التأثير على سعر صرف عملتها.

القيمة الضمنية **Intrinsic value**

(النقود). قيمة قطعة النقود كسلعة (مثال ذلك، سعر السوق لوزن النحاس الموجود في قطعة نقد مصنوعة من النحاس).

اختراع **Invention**

استنباط منتج جديد، او اكتشاف طريقة جديدة للانتاج (تختلف عن التجديد innovation).

استثمار **Investment**

(١) نشاط اقتصادي يتخلى عن جزء من الاستهلاك اليوم، ويتطلع الى زيادة المخرجات في المستقبل. وهو يتضمن رأس مال مادي ملموس (ابنية ومعدات وبضائع مخزونة) واستثمارات غير ملموسة (التعليم او «رأس المال البشري»، البحوث والتطوير، والصحة). صافي الاستثمارات هو قيمة جميع الاستثمارات بعد خصم النسبة المحددة لاستهلاك الأصول. الاستثمارات الاجمالية هي الاستثمارات من دون تخصيص نسبة لاستهلاك الأصول. (٢) للاستثمار معنى مختلفاً جداً من الناحية المالية، وهو يشير الى شراء اوراق مالية مثل الأسهم والسندات.

الطلب على الاستثمار (او منحنى الطلب على الاستثمار)
Investment demand (or investment demand curve)

هو الجدول الذي يبين العلاقة ما بين الاستثمار وتكلفة رأس المال (او، بشكل أدق، سعر الفائدة الحقيقي)؛ والرسم البياني لتلك العلاقة ايضاً.

اليد الخفية **Invisible hand**

مفهوم طرحه أدم سميث عام ١٧٧٦ ليصف التناقض في اقتصاد السوق الذي يتبع حرية العمل. وينص مذهب اليد الخفية على أنه بملاحقة كل مشارك في النشاط الاقتصادي لمصلحته الخاصة، فإن نظام السوق يعمل، رغم ذلك، لمصلحة الجميع، وكأن يداً خفية خيرة توجه العملية كلها.

Involuntarily unemployed (انظر unemployment).

القانون الحديدي للاجور **Iron law of wages**

في النظريات الاقتصادية لمالثوس وماركس، تفترض النظريات وجود ميل محتوم في النظام الرأسمالي بأن تدفع الأجور هبوطاً الى مستوى الكفاف.

Isoquant (انظر equal product curve).

K

الاقتصاد الكينزي **Keynesian economics**

مجموعة الافكار التي طورها جون مايند كينز والتي تنص على أن النظام الرأسمالي لا يميل تلقائياً الى تحقيق توازن عند عمالة كاملة. ووفقاً لكينز فإن التوازن عند عمالة اقل من كاملة يمكن معالجته بالسياسات المالية والنقدية لرفع الطلب الاجمالي.

L

القوى العاملة **Labor force**

في الاحصاءات الرسمية الامريكية هي تلك المجموعة من الناس الذين تزيد أعمارهم عن ١٦ سنة والذي هم عاملون او عاطلون عن العمل.

معدل مشاركة القوى العاملة
Labor - force participation rate

نسبة الذين هم من ضمن القوى العاملة ممن تزيد اعمارهم عن ١٦ سنة في مجموع السكان.

Labor productivity (انظر productivity).

عرض العمالة **Labor supply**

عدد العمال (او بشكل أعم، عدد ساعات العمل) المتوفرة لاقتصاد ما. المحددات الرئيسية لعرض العمالة هو السكان، والأجور، والتقاليد الاجتماعية.

نظرية تقدير القيمة حسب العمل المبذول
Labor theory of value

وجهة النظر التي كثيراً ما تربط بأدم سميث وكارل ماركس، والقائلة بأن أية سلعة يجب أن تقيّم بمقدار كمية العمل اللازم لانتاجها فقط.

حرية العمل **Laissez - faire**

وجهة النظر القائلة بألا تتدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي إلا في أضيق الحدود، وترك القرارات للسوق. وكما عبر علماء الاقتصاد الكلاسيكيون من أمثال أدم سميث، تشدد وجهة النظر هذه على ضرورة أن يقتصر عمل الحكومة على الأمور التالية: (١) المحافظة على الامن والنظام، (٢) الدفاع الوطني، (٣) توفير بعض السلع العامة التي لا يمكن للقطاع الخاص توليها (مثل الصحة العامة والوقاية الصحية).

الأرض **Land**

في الاقتصاديات الكلاسيكية والكلاسيكية الحديثة، هي إحدى عوامل الانتاج الثلاثة الاساسية (اضافة الى العمالة ورأس المال). بشكل عام، الارض تعني الارض المستخدمة للزراعة او لاغراض صناعية اضافة الى المصادر الطبيعية التي قد تؤخذ من باطنها او من سطحها.

قاعدة التكلفة الأدنى **Least - Cost rule**

(في الانتاج) هي القاعدة القائلة أن تكلفة انتاج مستوى معين من المخرجات هي الادنى حين تكون نسبة ايراد الناتج الحدّي لكل مُدخل الى سعر ذلك المُدخل متساوياً بالنسبة لجميع المدخلات.

عملة قانونية **Legal tender**

نقود يفرض القانون قبولها لتسديد الديون. جميع القطع والاوراق النقدية التي تصدرها الولايات المتحدة هي عملة قانونية، لكن الشيكات ليست كذلك.

دولة أقل نمواً **Less - developed country**

دولة معدل دخل الفرد فيها أدنى بكثير من الدول «المتقدمة» (ويضم النوع الأخير من الدول جميع دول امريكا الشمالية واوروبا الغربية).

مذهب الحرية **Libertarianism**

فلسفة اقتصادية تشدد على أهمية الحرية الشخصية في الشؤون السياسية والاقتصادية؛ ويطلق عليه في بعض الاحيان اسم «الليبرالية». الكتّاب الليبراليون، ومنهم أدم سميث في العصور الماضية، والمعاصران ميلتون فريدمان، وجيمس بوكانان يؤكدان ضرورة أن يتمكن الناس من متابعة مصالحهم ورغباتهم، وأن تقتصر أنشطة الحكومة على ضمان تنفيذ العقود وتوفير الامن والدفاع الوطني، مما يسمح بأكبر قدر من الحرية الشخصية.

مسؤولية محدودة **Limited liability**

تحديد مقدار خسارة المالك في عمل ما بمبلغ مساهمته في رأس مال الشركة. تحديد المسؤولية كان أحد العوامل المهمة في قيام الشركات المساهمة الضخمة. وبعكس ذلك، الشركاء في ملكيات مشتركة وفردية تكون مسؤوليتهم عن الديون غير محدودة unlimited liability.

المدى الطويل **Long run**

تعبير يستخدم للاشارة الى فترة زمنية يتم خلالها تحقيق تكيف كامل مع التغيرات. في الاقتصاد الجزئي، يشير الى المدة التي تحتاجها الشركات للدخول الى صناعة ما او الخروج منها، ويمكن خلالها استبدال التكوين الراسمالي. وفي الاقتصاد الكلي، كثيراً ما يستخدم للاشارة الى الفترة التي تحتاجها جميع الأسعار، وعقود العمل، ومعدلات الضريبة، والتوقعات كي تتكيف.

منحنى العرض الاجمالي على المدى الطويل
Long - run aggregate supply schedule
منحنى يبين العلاقة ما بين المخرجات ومستوى السعر بعد أن تكون جميع الأسعار والاجور قد تكيفت، وبالتالي، يكون منحنى ع أ عمودياً.

Lorenzo curve **منحنى لورنزو**
رسم بياني يستخدم لبيان مدى عدم المساواة في الدخل او الثروة.

M

M1 , M2. (انظر money supply).

Macroeconomics **الاقتصاد الكلي**
تحليل يتناول السلوك الاقتصادي ككل من ناحية المخرجات، والدخل، ومستوى الاسعار، والتجارة الخارجية، والبطالة ، وغير ذلك من المتغيرات الاقتصادية الكلية. (عكس الاقتصاد الجزئي microeconomics).

نظرية مالثوس في تزايد السكان
Malthusian theory of population growth
الفرضية التي كان توماس مالثوس اول من عبر عنها، والقائلة أن الميل «الطبيعي» لدى السكان هو أنهم ينمون بشكل أسرع من موارد الغذاء. لذلك فأن انتاج الطعام للفرد الواحد سيقل بمرور الزمن، وسيفرض بالتالي قيداً على السكان. بشكل عام، هي وجهة نظر تقول أن الناس يميلون الى النمو بشكل أسرع مع ازدياد المداخيل ومستويات المعيشة.

Managed exchange rate **سعر الصرف المدار**
أكثر أنظمة أسعار الصرف شيوعاً هذه الايام. وفق هذا النظام تتدخل الدول في بعض المناسبات لتحقيق استقرار عملتها دون ان يكون هنالك سعر تعادلي معلق لعملاتها .

Marginal cost (انظر cost, marginal)

Marginal principle **مبدأ الحدّية**
الفكرة الاساسية القائلة أن الناس يحققون أقصى دخل او ربح حين تكون التكاليف الحدّية والمنافع الحدّية لاعمالهم متساوية.

Marginal product (MP) **الناتج الحدّي (أ ح)**
المخرجات الاضافية الناتجة عن ادخال وحدة واحدة اضافية من مُدخل معين شريطة بقاء الأشياء الأخرى ثابتة. ويسمى في بعض الأحيان الناتج الحدّي المادي.

نظرية الناتج الحدّي في التوزيع
Marginal product theory of distribution
نظرية توزيع الدخل التي طرحها جون كلارك، والتي بموجبها يدفع لكل واحد من المدخلات المنتجة وفقاً لناتجه الحدّي marginal product.

الميل الحدّي للاستهلاك (م ح أ)
Marginal propensity to consume (M P C)
الكمية الاضافية التي يستهلكها الناس عند حصولهم على زيادة في الدخل المخصص للانفاق، ويجب تمييزه عن الميل المتوسط للاستهلاك average propensity to consume التي هي نسبة الاستهلاك الكلي الى الدخل المخصص للانفاق.

Marginal propensity to import **الميل الحدّي للاستيراد**
في الاقتصاد الكلي، الزيادة في القيمة الدولارية للمستوردات الناجمة عن زيادة دولار واحد في قيمة الناتج المحلي الاجمالي.

الميل الحدّي للادخار (م ح د)
Marginal propensity to save (M P S)
ذلك الجزء من كل دولار يضاف الى الدخل المخصص للانفاق يتم ادخاره لاحظ انه بالتعريف م ح ل + م ح د = ١.

Marginal revenue (MR) **الايراد الحدّي (د ح)**
الايراد الاضافي الذي قد تكسبه الشركة اذا باعت وحدة اضافية واحدة من المخرجات. في المنافسة الكاملة يكون «د ح» أ مساويا للسعر، اما في المنافسة غير الكاملة تكون (د ح) اقل من السعر لأنه كي نتمكن من بيع وحدة اضافية لا بد من خفض سعر جميع الوحدات التي سبق بيعها.

ايراد الناتج الحدّي (ن أ ح)
Marginal revenue product (MRP)
(لمُدخل ما) الايراد الحدّي مضروباً بالناتج الحدّي. وهو الايراد الاضافي الذي يمكن الحصول عليه اذا اشترت الشركة وحدة اضافية واحدة من المدخلات، واستخدمتها في العمل، وباعت الناتج الاضافي الذي انتجته.

Marginal tax rate **معدل الضريبة الحدّي**
بالنسبة لضريبة الدخل، هو النسبة المئوية من آخر دولار من الدخل تدفع كضريبة، فاذا كان النظام الضريبي تصاعدياً، يكون معدل الضريبة الحدّي أعلى من متوسط معدل الضريبة.

Marginal utility (MU) **المنفعة الحدّية (م ح)**
الاشباع الاضافي الذي يتم الحصول عليه من استهلاك وحدة اضافية من سلعة ما، مع بقاء كميات جميع السلع المستهلكة الأخرى ثابتة.

Market **السوق**
ترتيب تتفاعل اعمال البائعين والمشترين ضمنه لتحديد أسعار وكميات سلعة ما. بعض الأسواق تحتاج الى موقع (مثل سوق الاسهم او سوق السلع المستعملة)؛ والبعض الأخر قد يتم عبر الهاتف او ينظم بواسطة الحاسوب.

Market economys **أقتصاد السوق**
هو اقتصاد تتحدد فيه مسائل «أي»، و«كيف»، و «لمن» الخاصة بتوزيع الموارد، بشكل أساسي بالعرض والطلب في الاسواق. في هذا الشكل من التنظيم الاقتصادي، فإن الشركات التي تدفعها الرغبة في زيادة ارباحها الى اقصى حدّ، تشتري المدخلات وتنتج وتبيع المخرجات. الأسر، المتسلحة بعامل الدخل، تذهب الى الاسواق وتحدد الطلب على السلع. التفاعل بين عرض الشركات وطلب الأسر يحدد أسعار وكميات السلع.

Market equilibrium (مثل competitive equilibrium)

Market failure **فشل السوق**
عدم الكمال في نظام السعر مما يمنع التوزيع الكفء للموارد. من الامثلة المهمة عليه المؤثرات الخارجية externalities والمنافسة غير الكاملة imperfect competition.

Market power **القوة في السوق**

هي مدى سيطرة شركة ما او مجموعة من الشركات على قرارات السعر والانتاج في صناعة ما. في حالة وجود احتكار فردي، يكون للشركة المحتكرة درجة عالية من القوة في السوق. الشركات في صناعات ذات منافسة كاملة لا يكون لها قوة في السوق. نسب التركز concntration ratios هي أكثر مقاييس قوة السوق استخداماً.

Market share **الحصة من السوق**

ذلك الجزء من مخرجات صناعة ما الذي يعزى لشركة واحدة او مجموعة من الشركات.

Markup pricing **التسعير باضافة نسبة الى التكلفة**

طريقة التسعير التي تتبعها العديد من الشركات في حالات المنافسة غير الكاملة؛ بموجب هذه الطريقة يتم تقدير معدل التكلفة ثم تضاف نسبة مئوية ثابتة الى تلك التكلفة للوصول الى السعر المطلوب.

Marxism **الماركسية**

مجموعة المذاهب الاجتماعية والسياسية والاقتصادية التي طرحها كارل ماركس في القرن التاسع عشر. وتتنبأ الماركسية، كنظرية اقتصادية بسقوط الرأسمالية بسبب ما فيها من تناقضات، خاصة ميلها الى استغلال الطبقات العاملة. القناعة بأن العمال سيتعرضوا للقمع في ظل النظام الرأسمالي ارتكزت على قانون الأجور الحديدي iron law of wages الذي ينص على أن الأجور ستنخفض الى حدود الكفاف.

Mean **المتوسط**

في الاحصاء يشابه مفهوم «المعدل»، وبالتالي فإن متوسط الارقام ١، ٣، ٦، ١٠، ٢٠ هو ٨

Median **الوسيط**

في الاحصاء، هو الرقم الذي يقع بالضبط في وسط سلسلة من الارقام مرتبة بشكل تصاعدي (مثل المداخيل او علامات الامتحانات)، فإن الوسيط للارقام ١، ٣، ٦، ١٠، ٢٠ هو ٦.

Mercantilism **الميركانتيلية**

مذهب سياسي اشتهر ربما لأنه كان هدف هجوم أدم سميث في كتابه «ثروة الأمم». الميركانتيلية تؤكد على أهمية فائض ميزان المدفوعات كوسيلة لتكديس الذهب. لذلك يدافع الميركانتيليون عن رقابة الحكومة المشددة على السياسات الاقتصادية، ويعتقدون أن سياسات حرية العمل قد تقود الى خسارة في الذهب.

Merger **الدمج**

أخذ شركة مساهمة لشركة أخرى، والذي يحدث عادة حين تشتري احدى الشركات المساهمة أسهم شركة أخرى. من الامثلة المهمة (١) الدمج العمودي vertical merger حين تقوم الشركتان بمراحل مختلفة من مراحل انتاج سلعة محددة (مثل شركة تتعامل بخامات الحديد، وشركات تتعامل بالصلب). (٢) والدمج الافقي horizontal merger ويحدث حين يكون عمل الشركتان متشابهاً (مثل شركتان لصناعة السيارات). (٣) الدمج التكتلي conglomerate merger والذي يحدث حين تعمل الشركتان في حقولين مختلفين كلية (مثل صناعة اربطة الأحذية وتكرير النفط).

Microeconomics **الاقتصاد الجزئي**

تحليلات تتناول سلوك العناصر المفردة في اقتصاد ما - مثل تحديد سعر أحد المنتجات او سلوك فئة من المستهلكين او أحدى مؤسسات الاعمال (عكس الاقتصاد الكلي macroeconomic)

Minimum cost (انظر cost, minimum).

Mixed economy **اقتصاد مختلط**

الصيغة السائدة من التنظيم الاقتصادي في الدول غير الشيوعية. ويعتمد الاقتصاد المختلط، بشكل اساسي، على نظام السعر، لكنه يستخدم عدة اشكال من التدخل الحكومي (مثل الضرائب، والانفاق، واللوائح التنظيمية) لمواجهة عدم الاستقرار الكلي في الاقتصاد وفشل السوق.

Model **النموذج**

اطار منهجي لتحديد السمات الاساسية لنظام مركب باستخدام علاقات مركزية. وقد تتخذ النماذج شكل رسم بياني، او معادلة رياضية، او برنامج حاسوب.

Moderate inflation (انظر inflation).

Momentary run **تشغيل آني**

فترة زمنية من القصر بحيث أن الانتاج فيها يكون ثابتاً.

Monetarism **المذهب النقدي**

مدرسة فكرية تقول أن التغير في العرض النقدي هو السبب الرئيسي للتقلبات الاقتصادية الكلية. على المدى القصير، تشدد وجهة النظر هذه على أن التغير في عرض النقد هو المحدد الرئيسي للمخرجات الحقيقية ومستوى السعر. أما على المدى الطويل، فانه ينص على أن الاسعار تميل الى التحرك بشكل يتناسب مع العرض النقدي. وغالباً ما يخلص النقديون الى أن أفضل سياسة اقتصادية كلية هي السياسة التي تنمي العرض النقدي بشكل ثابت.

Monetary base **القاعدة النقدية**

هي صافي التزامات الحكومة النقدية التي يحتفظ بها الناس. القاعدة النقدية في الولايات المتحدة تعادل العملة والاحتياطات النقدية. ويطلق عليها في بعض الاحيان النقود عالية القوة high - powered money.

Monetary economy **الاقتصاد النقدي**

اقتصاد تتم التجارة فيه باستخدام وسيلة تبادل مقبولة بشكل عام.

Monetary policy **السياسة النقدية**

هي أهداف البنك المركزي من ممارسة رقابته على النقد، وأسعار الفائدة، وشروط الائتمان. ادوات السياسة النقدية هي في المقام الأول عمليات السوق المفتوح، والاحتياطي القانوني، وسعر الخصم.

Monetary rule **القاعدة النقدية**

الفكرة الاساسية في فلسفة النقديين الاقتصادية هي القاعدة النقدية التي توكد أن السياسة النقدية المثلى هي التي تضبط نمو مصادر المال وفق معدل ثابت وتتمسك بذلك المعدل في جميع الاحوال.

Money **نقــود**

وسيلة الدفع او الصرف. لمعرفة البنود التي تعتبر نقوداً انظر العرض النقدي money supply .

منحني الطلب على النقود **Money demand schedule**

العلاقة بين ما يحتفظ به من نقود وبين أسعار الفائدة. حين ترتفع أسعار الفائدة تصبح السندات والاوراق المالية الأخرى أكثر جاذبية، فتنخفض كمية النقود المطلوبة. انظر الطلب على النقود demand for money.

صناديق النقد **Money funds**

تعبير مختصر يشير الى ادوات مالية قصيرة المدى، وشديدة السيولة أسعار فائدتها غير منظمة. وأكبر مثال عليها صناديق الاستثمار المشتركة في السوق النقدي وحسابات الايداع لدى البنوك التجارية.

السوق النقدية **Money market**

تعبير يشير الى مجموعة من المؤسسات التي تتولى شراء وبيع سندات الدين قصيرة الأجل مثل اذونات الخزينة والاوراق التجارية.

العرض النقدي **Money Supply**

التعريف الضيق للعرض النقدي (ع١ M1) يتكون من النقود المعدنية والعملة الورقية، اضافة الى جميع الحسابات الجارية والودائع تحت الطلب؛ وهذه هي نقود التعاملات. اما التعريف الواسع للعرض النقدي (ع٢ M2) فيشمل، اضافة الى ما تقدم بعض الاصول المالية السائلة او اشباه النقود - مثل حسابات التوفير والصناديق المختلفة في الاسواق النقدية.

تاثير العرض النقدي **Money - supply effect**

العلاقة التي بواسطتها يؤدي ارتفاع الاسعار في ظل وجود عرض نقدي ثابت بالقيمة الاسمية الى حدوث شح في النقود ويخفض بالتالي الانفاق الاجمالي.

مضاعف العرض النقدي **Money - supply multiplier**

نسبة الزيادة في عرض نقدي (او في الودائع) الى الزيادة في الاحتياطيات البنكية. بشكل عام، مضاعف العرض النقدي يساوي معكوس نسبة الاحتياطي المطلوبة مثلاً، اذا كانت نسبة الاحتياطي المطلوبة هي ١٢٥. ٠ يكون مضاعف العرض النقدي ٨.

المنافسة الاحتكارية **Monopolistic competition**

بنية للسوق يعرض فيها العديد من البائعين سلعاً قريبة الشبه ببعضها البعض الا أنها ليست بدائل كاملة لبعضها البعض. في مثل هذا السوق يمكن للشركة أن تؤثر بعض الشيء على سعر منتجها.

الاحتكار **Monopoly**

بنية للسوق تنفرد شركة واحدة فيها بعرض سلعة معينة. انظر ايضاً الاحتكار الطبيعي natural monopoly.

احتكار الشراء **Monopsony**

الصورة المقابلة للاحتكار: حين لا يكون في السوق سوى مشتر واحد.

المضاعف **Multiplier**

أحد مصطلحات الاقتصاد الكلي الذي يشير الى التغيير في متغير مستحث (مثل أ ن م او العرض النقدي) مقابل كل وحدة من التغيير في متغير خارجي (مثل نفقات الحكومة او الاحتياطي المصرفي). مضاعف الانفاق expenditure multiplier يشير الى الزيادة في أ ن م التي قد تنجم عن زيادة مقدارها ١ دولار في النفقات (تنفق على الاستثمار، مثلاً).

نموذج المضاعف **Multiplier model**

في الاقتصاد الكلي، نظرية وضعها جون ماينرد كينز والتي تؤكد على أهمية التغيير في النفقات المستقلة (خاصة الاستثمارات، ونفقات الحكومة، وصافي الصادرات) في تحديد التغيير في المخرجات والعمالة. انظر ايضاً المضاعف.

N

توازن ناش **Nash equilibrium**

في نظرية الالعاب، مجموعة من الاستراتيجيات يتبعها اللاعبون حيث لا يمكن لأي لاعب أن يحسن ما يحصل عليه بسبب استراتيجية اللاعب الآخر. أي أنه بالنظر لاستراتيجية اللاعب «أ» فإن اللاعب «ب» لا يستطيع تحقيق أي تقدم، وبسبب استراتيجية «ب» لا يستطيع «أ» تحقيق أي تقدم. ويطلق على توازن ناش في بعض الأحيان التوازن اللاتعاوني noncooperative equilibrium.

National debt (انظر government debt)

حسابات الدخل والانتاج القومي
National - income and product accounting

مجموعة من الحسابات تقيس انفاق، ودخل، ومخرجات الدولة كلها لمدة سنة كاملة او فصل من الفصول.

معدل المدخرات القومية **National savings rate**

مجموع المدخرات، العامة والخاصة، مقسومة على صافي النات[ج] القومي.

الاحتكار الطبيعي **Natural monopoly**

شركة او صناعة يهبط متوسط تكلفة الوحدة من منتجاتها بحدة كلما توسعت في انتاجها، كما هو الحال بالنسبة لتوزيع الكهرباء محلي[اً] حيث أن شركة واحدة محتكرة، يمكنها تزويد المخرجات بكفاءة أكب[ر] مما لو كان هناك عدة شركات.

المعدل الطبيعي للبطالة **Natural rate of unemployment**

معدل البطالة الذي تكون الضغوط التي تدفع لرفع او خفض الاج[ور] وتضخم الأسعار متوازنة عنده، بحيث أن التضخم لا يرتفع ولا يهب[ط] وهو يكافيء معدل البطالة الذي يكون منحنى فيليبس [Ph]illips curve عنده عمودياً.

أشباه النقود **"Near - money"**

اصول مالية غير معرضة لمجازفة ويمكن تحويلها الى نقد بسهولة، وه[ي] بالتالي قريبة من أن تكون نقود فعلية مثال ذلك، سندات صناديق النق[د] واذونات الخزينة.

ضريبة الدخل السلبية **[N]egative income tax**

خطة لاستبدال برامج دعم الدخل الحالية (برامج الرفاه الاجتماع[ي] وقسائم الطعام، الخ) ببرنامج موحد. بموجب هذه الخطة، ستتل[قى] الأسر الفقيرة اضافة على الدخل وتقل هذه المنافع كلما ازداد كسبه[ا]

النموذج الكلاسيكي الجديد في التنمية
[N]eoclassical model of growth

نظرية او نموذج يستخدم لتفسير التوجهات طويلة المدى في التن[مية] الاقتصادية للاقتصاديات الصناعية. ويشدد هذا النموذج على أه[مية]

تكثيف رأس المال (اي زيادة نسبة رأس المال - العمالة)، والتغييرات التكنولوجية في تفسير امكانيات نمو « أ ن م » الحقيقي.

Net domestic product الناتج المحلي الصافي

«أ ن م» ناقصاً مخصص استهلاك السلع المتينة.

Net economic welfare الرفاه الاقتصادي الصافي

مقياس للمخرجات القومية يصحح اموراً عدة تحد من صحة قياس « أ ن م».

Net exports صافي الصادرات

في حسابات الناتج القومي، قيمة صادرات السلع والخدمات ناقصاً قيمة مستوردات السلع والخدمات.

Net investment صافي الاستثمار

الاستثمارات الاجمالية ناقصة استهلاك السلع الراسمالية.

Net national product الناتج القومي الصافي

الناتج القومي الاجمالي ناقصاً مخصص استهلاك السلع الراسمالية.

Net worth القيمة الصافية، حقوق المساهمين

في المحاسبة، مجموع الموجودات ناقصة مجموع المطلوبات.

الاقتصاد الكلي الكلاسيكي الجديد

New classical macroeconomics

تنص هذه النظرية على ما يلي: (١) الأسعار والأجور مرنة، (٢) الناس يبنون توقعاتهم بما يتفق مع فرضيات التوقع العقلانية. المضمون الرئيسي لهذه النظرية هو نظرية عدم فعالية السياسة. انظر فرضيات التوقعات العقلانية rational expectations hypothesis، ونظرية عدم فاعلية السياسة policy ineffectivness theorem.

Nominal GDP (انظر gross domestic product, nominal)

سعر الفائدة الاسمي (او النقدي)

Nominal (or money) interest rate

هو سعر الفائدة interest rate الذي يدفع على مختلف الارصدة المالية. ويمثل العائد النقدي السنوي مقابل كل وحدة نقدية تستثمر. ويقارن بسعر الفائدة الحقيقي real interest rate الذي يمثل العائد السنوي من السلع مقابل كل وحدة من السلع استثمرت.

Noncooperative equilibrium (انظر Nash equilibrium).

Nonrenewable resources موارد غير متجددة

هي موارد مثل النفط والغاز محدودة الكمية بطبيعتها، ولا يمكن تجديدها بسرعة كافية تعطيها أهمية اقتصادية.

الاقتصاديات المعيارية مقابل الموضوعية

Normative vs. positive ecomonics

الاقتصاديات المعيارية تأخذ في اعتبارها «ما يجب أن تكون عليه الامور» - الحكم على القيم، او الاهداف، او السياسة العامة. الاقتصاديات الموضوعية positive economics هي، بخلاف ذلك، تحليل الحقائق والسلوكيات في اقتصاد ما او تحليل «الأمور كما هي».

Not in the labor force ليسوا ضمن القوى العاملة

ذلك القطاع من السكان البالغين الذين لا يعملون ولا يبحثون عن عمل.

أوامر سحب قابلة للتداول

NOW negotiable order of withdrawal

حساب جاري منتج للفائدة، انظر ايضاً الحسابات الجارية Checking accounts.

O

Okun's Law قانون أوكن

العلاقة التجريبية بين الحركات الدورية في «أ ن م » والبطالة التي اكتشفها ارثر أوكن. وينص القانون على أنه حين يهبط « أ ن م» الفعلي بنسبة ٢ بالمئة مقارنة مع «أ ن م» الممكن فإن معدل البطالة يرتفع بمقدار نقطة واحدة. (التقديرات السابقة حددت النسبة بين ٣ الى ١)

Oligopoly احتكار القلة

أحد أشكال المنافسة غير الكاملة حيث يسيطر عدد قليل من المزودين على احدى الصناعات.

Open economy الاقتصاد المفتوح

اقتصاد يشارك في التجارة الدولية، اي في استيراد وتصدير السلع والرساميل مع الدول الأخرى. الاقتصاد المغلق closed economy، هو اقتصاد لا يستورد ولا يصدر.

Open-economy multiplier مضاعف الاقتصاد المفتوح

في الاقتصاد المفتوح يتسرب الدخل الى المستوردات علاوة على المدخرات لذلك فإن مضاعف الاقتصاد المفتوح للاستثمار او نفقات الحكومة تعطيه المعادلة التالية : مضاعف الاقتصاد المفتوح = $\frac{١}{م ح د + م ح و}$

حيث م ح د = الميل الحدّي للادخار، م ح د = الميل الحدي للاستيراد.

Open - market operations عمليات السوق المفتوح

نشاط البنك المركزي في شراء وبيع السندات الحكومية للتأثير على الاحتياطيات المصرفية، والعرض النقدي، وأسعار الفائدة. وعند شراء البنك المركزي سندات مالية فإن النقود التي يدفعها تزيد احتياطيات البنوك التجارية، فتزيد بذلك من العرض النقدي. اما حين يبيع البنك المركزي سندات مالية فان العرض النقدي يتقلص.

Opportunity cost ثمن الفرصة الضائعة

قيمة ثاني أفضل استخدام (او فرصة) لسلعة اقتصادية، او قيمة التضحية بالبديل. افرض أن افضل بديل لاستخدام مدخلات موظفة في استخراج طن من الفحم كان انتاج ١٠ بوشلات من القمح. ثمن الفرصة الضائعة لانتاج طن من الفحم هي بالتالي ١٠ بوشلات من القمح، كان بالامكان انتاجها الا اننا لم ننتجها. ثمن الفرصة الضائعة مفيد بشكل خاص لتقييم السلع غير القابلة للتسويق مثل صحة وسلامة البيئة.

Other things equal تساوي الاشياء الاخرى

عبارة تعني أن العوامل قيد الدرس تتغير مع ابقاء جميع العوامل الأخرى متساوية او ثابتة. مثال ذلك، منحنى طلب مائل الى اسفل يبيّن أن الكمية المطلوبة ستهبط مع ارتفاع السعر، طالما أن الاشياء الأخرى (كالدخل مثلاً) بقيت ثابتة.

Outputs **مخرجات**

هي مختلف أنواع السلع او الخدمات النافعة سواء خصصت للاستهلاك او لانتاج سلع أخرى.



P

Paradox of thrift **متناقضة التوفير**

المبدأ الذي كان جون ماينرد كينز أول من طرحه، ويعني أن محاولة اي مجتمع زيادة مدخراته قد ينجم عنها هبوط في المبلغ الذي يتم ادخاره فعلاً.

Paradox of value **التناقض في القيمة**

التناقض القائل بأن للكثير من ضروريات الحياة (كالماء مثلاً) قيمة سوقية قليلة، في حين أن لبعض الكماليات (كالماس مثلاً) قيمة عملية قليلة وسعراً عالياً في السوق. ويفسر ذلك حقيقة أن السعر لا يعكس المنفعة الكلية للسلعة بل منفعتها الحدّية.

Pareto efficiency (or Pareto optimlity) (انظر allocative efficiency)

Partial - equilibrium analysis **تحليلات التوازن الجزئي**

تحليلات تركز على تأثير التغييرات في أحد الاسواق، مع بقاء الاشياء الأخرى ثابتة (مثال ذلك، التغاضي عن التغييرات في الدخل).

Partnership **شركة تضامن**

مشاركة بين شخصين او اكثر للقيام باعمال معينة والتي لا تتخذ شكل شركة مساهمة وليست محدودة المسؤولية.

Patent **براءة اختراع، امتياز**

حق مطلق يمنح لمخترع لاستغلال اختراعه، في الولايات المتحدة يحق للمخترع استغلال اختراعه لمدة ١٧ سنة. براءات الاختراع تولد احتكارات مؤقتة هي طريقة لمكافأة النشاط الابداعي وهي الاداة الاساسية لتنشيط الاختراعات بين الافراد والشركات الصغيرة.

Payoff table **جدول المردود**

في نظرية الالعاب، جدول يستخدم لبيان استراتيجيات ومردود اللعب مع اثنين او أكثر من اللاعبين. الارباح او المنافع التي يحصل عليها مختلف اللاعبين هي المردود Payoffs.

Perfect competition (انظر competition,perfect).

Personal income **الدخل الشخصي**

مقياس للدخل قبل اقتطاع الضرائب. وهو يساوي الدخل الشخصي المخصص للانفاق زائد الضرائب الصافية.

Personal savings rate **معدل المدخرات الشخصية**

نسبة الادخار الشخصي المئوية الى الدخل الشخصي المخصص للانفاق.

Phillips curve **منحنى فيليبس**

رسم بياني كان أول من وضعه أ. دبليو. فيليبس الذي يوضح المفاضلة ما بين البطالة والتضخم. في التيار الرئيسي للاقتصاد الكلي الحديث، فإن منحنى فيليبس الذي يفاضل بين الاثنين والمنحدر الى اسفل، يصح فقط على المدى القصير، ويُعتقد عادة أن منحنى فيليبس يكون عمودياً عند مستوى المعدلات الطبيعية من البطالة.

نظرية عدم فعالية السياسة

Policy ineffectiveness theorem

نظرية تؤكد أنه بوجود توقعات عقلانية وأسعار وأجور مرنة، فإن السياسة المالية والنقدية المتوقعة التي ستتبعها الحكومة لن تؤثر على المخرجات او العمالة.

Portfolio theory **نظرية المحفظة**

نظرية اقتصادية توضح كيف يمكن لمستثمرين عقلانيين أن يوزعوا ثروتهم بين أصول مالية مختلفة (اي كيف يضعوا اموالهم في «محفظة»).

Positve economics (انظر normative vs. positive economics).

Post hoc fallacy **مغالطة بعد هذا**

عن post hoc, ergo propyer hoc اللاتينية والتي تعني «بعد هذا، لذلك بسبب هذا». وتنشأ هذه المغالطة حين يُفترض أنه بسبب كون الحدث «ب» يأتي بعد الحدث «أ» فإن ذلك يعني أن «أ» تسبب في حدوث «ب».

Potential GDP **« أ ن م » الممكن**

الناتج المحلي الاجمالي عند مستوى مرتفع من العمالة، بتعبير أدق، أعلى مستوى من « أ ن م » يمكن تحقيقه بشكل متواصل وفق الحالة التكنولوجية وعدد السكان من دون تسريع التضخم. وينظر اليه اليوم على أنه يعادل مستوى المخرجات الذي يتطابق مع معدل البطالة الطبيعي.

Potential output (مثل potential GDP).

Poverty **الفقر**

تعرّف حكومة الولايات المتحدة اليوم «خط الفقر» بأنه مستوى المعيشة المقبول الأدنى.

Present value **القيمة الحالية**

(لأحد الأصول)، القيمة الحالية لأحد الاصول الذي يعطي سيلاً من الدخل على مدى الأيام. تقدير قيمة سيل الايرادات الزمنية يتطلب حساب القيمة الحالية لكل واحد من مكونات الدخل. ويتم ذلك عن طريق تطبيق سعر خصم (او سعر فائدة) على المداخيل المستقبلية.

Price - elastic demand **طلب مرن سعرياً**

او طلب مرن، الوضع الذي يتجاوز فيه معامل مرونة الطلب السعرية المقدار (١). وهذا يعني أن نسبة التغيير المئوية في الكمية المطلوبة أكبر من النسبة المئوية في تغيير السعر. علاوة على ذلك، المرونة السعرية تفترض ضمناً أن مجموع الايرادات (السعر ضرب الكمية) ترتفع حين يهبط السعر بسبب عظم الكمية المطلوبة. (عكس طلب غير مرن السعر price - inelastic demand.

Price elasticity of demand **مرونة الطلب السعرية**

مقياس لمعرفة مدى استجابة الكمية المطلوبة مع التغير في السعر. معامل المرونة هو نسبة التغيير المئوية في الكمية مقسومة على النسبة المئوية للتغيير في السعر. لوضع ارقام المرونة على شكل نسب مئوية، استخدم متوسط الكمية القديمة والجديدة في البسط، ومتوسط الأسعار

القديمة والجديدة في المقام وتغاضى عن شارة الناقص راجع ايضاً طلب مرن سعرياً، ومرونة الطلب السعرية، وطلب ذو مرونة أحادية.

مرونة العرض السعرية **Price elasticity of supply**

تماثل كمفهوم عام مرونة الطلب السعرية، فيما عدا انها تقيس تجاوب العرض مع تغير السعر. بتعبير أدق، مرونة العرض السعرية تقيس النسبة المئوية للتغيير في الكمية المعروضة مقسومة على النسبة المئوية للتغير في السعر. أكبر فائدة لمرونة العرض السعرية هي في المنافسة الكاملة.

مرونة السعر **Price flexibility**

سلوك السعر في اسواق «المزادات» (مثل اسواق العديد من المواد الخام، والاسواق المالية)، حيث تتجاوب الاسعار فوراً مع التغييرات في العرض او الطلب. (عكس ذلك ارجع الى الأسعار المدارة ad-ministered prices).

الارقام القياسية للاسعار **Price index**

مؤشر رقمي يبين مدى التغيير الحاصل في متوسط سعر حزمة من السلع خلال فترة زمنية محددة. عند حساب المتوسط تقيّم أسعار مختلف السلع، بشكل عام، وفقا لأهميتها الاقتصادية (مثلاً، حصة كل سلعة من اجمالي انفاق المستهلكين في مؤشر سعر المستهلك consumer price index).

طلب غير مرن السعر **Price - inelastic demand**

(أو طلب عديم المرونة)، الوضع الذي تكون فيه مرونة الطلب السعرية اقل من ١ كقيمة مطلقة. في هذه الحالة، حين يهبط السعر، تهبط معه مجموع الايرادات، وحين يرتفع السعر يرتفع معه مجموع الايرادات. الطلب غير المرن بشكل كامل يعني أنه ليس هناك أي تغيير على الاطلاق في الكمية المطلوبة سواء ارتفع السعر او انخفض (عكس طلب ذو مرونة سعرية، وطلب ذو مرونة أحادية).

Private good (انظر public good).

مؤشر اسعار المُنتج **Producer price index**

مؤشر سعر السلع المباعة بالجملة (مثل الفولاذ، والقمح، والنفط).

تمايز المنتجات **Product differentiation**

وجود صفات تجعل السلع المتشابهة بدائل أقل من أن تكون كاملة. وبالتالي، فإن الاختلاف في الموقع يجعل الانواع المتماثلة من البنزين تباع في مناطق مختلفة كبدائل غير كاملة. الشركات التي تتمتع بتمايز منتجاتها تواجه منحني طلب مائل الى أسفل بدلاً من منحنى الطلب الافقي للمنافسة الكاملة.

دالة الانتاج **Production function**

هي علاقة (او دالة رياضية) تحدد اقصى قدر من المخرجات يمكن انتاجه من مدخلات معينة باستخدام مستوى معين من التكنولوجيا. ويمكن تطبيقها على الشركات او على الاقتصاد ككل.

حدود امكانيات الانتاج (ح أ أ)

Production - possibility frontier (PPF)

رسم بياني يبين قائمة السلع التي يمكن لاقتصاد ما انتاجها. في الحالة التي أشرنا اليها مراراً، ينخفض الخيار الى سلعتين الغذاء والبنادق. النقاط خارج «ح أ أ» (الى الشمال الشرقي منه) لا يمكن تحقيقها. النقاط داخل الحد تمثل عدم كفاءة، وتعني أن الموارد غير مستخدمة بالكامل، او أنها لا تستخدم على الوجه الصحيح، او تستخدم وسائل انتاج عتيقة.

الانتاجية **Productivity**

تعبير يشير الى نسبة المخرجات الى المدخلات (مجموع المخرجات مقسومة على مدخلات العمالة هي انتاجية اليد العاملة labor productivity. ترتفع الانتاجية اذا انتجت الكمية ذاتها من المدخلات مخرجات أكثر. انتاجية اليد العاملة تزيد بفضل تحسن التكنولوجيا، او تحسن مهارة العمال، او تكثيف رأس المال.

نمو الانتاجية **Productivity growth**

معدل الزيادة في الانتاجية من فترة الى أخرى. مثلاً، اذا كان مؤشر انتاجية العمالة هو ١٠٠ في العام ١٩٩٠ واصبح ١٠١.٧ عام ١٩٩١، فإن نمو الانتاجية هو ١.٧ بالمئة في السنة في الفترة من ١٩٩٠ – ١٩٩١.

Productivity of capital , net (انظر rate of return)

تباطؤ الانتاجية **Productivity slowdwn**

الهبوط الحاد في نمو انتاجية الولايات المتحدة الذي حدث حوالي العام ١٩٧٣.

الربح **Profit**

(١) في المحاسبة، مجموع الايرادات ناقص التكاليف التي دفعت مقابل السلع المباعة (انظر بيان الدخل–income statement). (٢) في النظرية الاقتصادية، الفارق ما بين ايراد المبيعات وكامل ثمن الفرصة الضائعة في الموارد المشاركة في انتاج السلع.

Profit - and - loss statement (انظر income statement)

الضرائب التصاعدية، والنسبية والتنازلية

Progressive, proportional, and regressive taxes

الضريبة التصاعدية تلقي بحمل أثقل على الأغنياء، الضريبة التنازلية تفعل العكس. بتعبير أدق، تكون الضريبة تصاعدية اذا كان متوسط معدل الضريبة يهبط كلما زاد الدخل؛ وتكون الضريبة نسبية اذا كان المعدل المتوسط متساوياً على كافة المستويات.

حقوق الملكية **Property rights**

تعرّف حقوق الملكية قدرة الافراد او الشركات على امتلاك وشراء وبيع واستخدام السلع الراسمالية وغيرها من الممتلكات في اقتصاد السوق.

الملكية الفردية **Proprietorship, individual**

مؤسسة اعمال يملكها ويديرها شخص واحد.

الحماية **Protectionism**

أية سياسة تتبناها دولة ما لحماية صناعاتها المحلية من منافسة المستوردات وهي تعرفة جمركية او كوتا تفرض على المستوردات.

الخيار العام **Public choice**

(او نظرية الخيار العام). فرع من الاقتصاد والعلوم السياسية يتعلق بالطريقة التي تقوم فيها الحكومة بخياراتها وتوجيه الاقتصاد. وتختلف هذه النظرية عن نظرية الاسواق من حيث أنها تشدد على تاثير سعي السياسيين للحصول على أكبر قدر من الأصوات مما يتعارض مع

سعي الشركات للحصول على أكبر قدر من الأرباح.

Public debt (انظر government debt).

Public good **السلعة العامة**

هي سلعة توزع منافعها على المجتمع كله ولا يمكن تقسيمها، سواء أراد أفراد معينون الانتفاع بهذه السلعة او لم يريدوا. مثال ذلك، اجراء للصحة العامة يستهدف القضاء على مرض الجدري يحمي الجميع، وليس الاشخاص الذين يدفعون مقابل التطعيم. وتختلف عن السلع الخاصة private goods ، مثل الخبز، الذي اذا استهلكه أحد الاشخاص لا يمكن لشخص آخر أن يستهلكه او ينتفع به.



Quantity demanded (انظر change in demand vs. change in quantity demanded).

Quantity equation of exchange **معادلة التبادل**

معادلة التبادل هي معادلة صحيحة بالتعريف. ع هـ ≡ س ك، حيث ع هي العرض النقدي، هـ هي سرعة تداول نقود الدخل، س ك (السعر ضرب الكمية) هي القيمة النقدية لمجموع المخرجات (أ ن م الاسمي). المعادلة يجب أن تصح دائماً حيث تعرّف هـ بأنها س ك / ع.

Quantity supplied (انظر change in supply vs. change in quantity supplied).

Quantity theory of money **النظرية الكمية للنقود**

نظرية حول تحديد المخرجات والمستوى الكلي للأسعار، تنص على أن الأسعار تتحرك بقدر يتناسب مع العرض النقدي. هي أهم محددات التغييرات في أ ن م الاسمي (انظر المذهب النقدي monetarism).

Quota **الكوتا (نظام الحصص)**

شكل من اشكال الحماية من الاستيراد تحدد بموجبه الكمية الاجمالية من سلعة معينة مسموح باستيرادها (مثل السكر او السيارات) خلال فترة معينة.

R

Random - walk theory **نظرية السير العشوائي**

(لأسعار السوق المالي). وتدعى أيضاً نظرية السوق الكفء efficient market theory - وهي وجهة نظر تنص على أن جميع المعلومات المتوفرة حالياً مدمجة فعلاً في أسعار الأسهم العامة (او الاصول الأخرى). وبالتالي، لا يقدم السوق المالي صفقات يمكن أن تعتمد على النظر الى معلومات قديمة او «جامدة»، او معلومات يمكن الحصول عليها بسهولة (مثل حركة الأسهم الاخيرة). الا أن أسعار الأسهم تتغير فعلاً اذا وردت معلومات جديدة. اذا فرضنا أن فرص الحصول على انباء طيبة او انباء سيئة هي ٥٠ الى ٥٠، حينئذ قد تتخذ أسعار الأسهم مساراً عشوائياً، اي انها قد ترتفع او تنخفض.

Rate of inflation (انظر inflation).

Rate of return on capital **معدل العائد الى رأس المال**

المردود المتأتي من استثمار ما او من سلعة انتاجية. وبناء على ذلك، فإن استثماراً يكلف ١٠٠ دولار ويعطي ١٢ دولاراً سنوياً يكون معدل عائده ١٢ بالمئة سنوياً.

فرضيات التوقعات العقلانية

Rational - expectation hypothesis

تنص هذه الفرضية على أن الناس قد يقومون بتنبؤات صحيحة، يعزز ذلك ان يستخدموا جميع المعلومات المتاحة والنظرية الاقتصادية في صياغة تلك التنبؤات.

التوقعات العقلانية في الاقتصاد الكلي

Rational - expectation macroeconomics

مدرسة قادها روبرت لوكاس، وروبرت بارو، وتوماس سارجنت، تقول بأن الاسواق تتخالص بسرعة وأن التوقعات عقلانية. وفي ظل هذه الظروف واوضاع أخرى، يمكن بيان أن ليس للسياسات الاقتصادية الكلية التي يمكن التنبؤ بها أي تأثير على المخرجات الحقيقية او البطالة. ويطلق عليها في بعض الاحيان النظرية الكلاسيكية الجديدة (new classical macroeconomics)

النظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية

Real business cycle theory

نظرية تشرح الدورات الاقتصادية على أنها مجرد تغيير في العرض الاجمالي، سببه الرئيسي اضطرابات تقنية، دون الاشارة الى القوى النقدية أو قوى جانب الطلب.

Real interest rate **سعر الفائدة الحقيقي**

سعر فائدة يقاس بالسلع بدلاً من المال. وهو بالتالي يساوي سعر الفائدة الاسمي (او النقدي) ناقصاً معدل التضخم.

Real wages **الاجور الحقيقية**

القوة الشرائية لأجور العامل من السلع والخدمات. وتقاس بنسبة معدل الأجر النقدي الى مؤشر سعر المستهلك.

Recession **الركود**

هبوط «أ ن م» الحقيقي يستمر ربعين متتاليين او أكثر، انظر ايضاً الكساد depression

Regressive tax (انظر progressive, proportional and regressive taxes).

Regulation **لوائح تنظيمية**

هي قوانين او قواعد تسنها الحكومة للسيطرة على سلوك الشركات. الانواع الرئيسية هي اللوائح التنظيمية الاقتصادية economic regulation (التي تؤثر على الأسعار، او الخدمات التي تقدمها احدى الصناعات) واللوائح التنظيمية الاجتماعية social regulation (التي تحاول تصحيح المؤثرات الخارجية التي تنتشر بسبب بعض الصناعات، مثل تلويث الهواء والماء).

Renewable resources **موارد متجددة**

موارد طبيعية (مثل الارض الزراعية) تقدم خدماتها بشكل منتظم، والتي اذا ما أُحسنت ادارتها يمكن أن تقدم خدمات نافعة الى ما لا نهاية.

Rent , economic **الريع الاقتصادي**

(او الريع الاقتصادي البحت). استخدم هذا الاصطلاح اقتصاديو القرن التاسع عشر البريطانيون، للدلالة على الدخل المكتسب من الأرض. مجموع ما هو معروض من الاراضي ثابت، والعائد المدفوع لمالك الارض هو الريع. هذا التعبير غالباً ما يمتد ليشير الى أي عائد يدفع لأي عامل الكمية المعروضة منه ثابتة أي مدخلات لها منحنى عرض غير مرن او عمودي.

Reserves , bank **الاحتياطي المصرفي**

تلك النسبة من الودائع التي تضعها البنوك جانباً على شكل نقد مختزن او ودائع غير كاسبة للفائدة، وتودعها لدى بنوك الاحتياطي الفدرالي، او البنوك المركزية. في الولايات المتحدة، يفرض على البنوك حجز ١٢ بالمئة من الودائع الجارية (أو حسابات التعاملات) على شكل احتياطي.

Reserves , international **الاحتياطي الدولي**

جميع الدول تحتفظ بقدر من الاحتياطي، على شكل ذهب او عملات لدول أخرى، او حقوق سحب خاصة. الاحتياطيات الدولية تفيد «كعملة دولية»، تستخدم حين تواجه الدولة صعوبات في ميزان مدفوعاتها. اذا كانت الدولة مستعدة للسماح لسعر عملتها بأن يبقى معوماً بحرية، فإنها لن تحتاج لأية احتياطيات.

Resource allocation **تخصيص الموارد**

الطريقة التي يوزع بها الاقتصاد موارده (عوامل انتاجه) بين مختلف الاستخدامات بهدف انتاج مجموعة معينة من السلع النهائية.

Returns to scale **العوائد المقياسية**

المعدل الذي تزيد المخرجات بموجبه حين تزاد جميع المدخلات بمقادير متناسبة. مثال ذلك، اذا تضاعفت جميع المدخلات وتضاعفت مخرجاتها بالضبط يقال أن العملية اظهرت عوائد مقياسية ثابتة Constant returns to scale . اما اذا زادت المخرجات بنسبة تزيد عن الضعف فإن العملية تظهر عوائد مقياسية متزايدة increasing returns to scale.

Revaluation **رفع قيمة العملة**

ارتفاع في سعر صرف عملة اجنبية . انظر ايضاً خفض قيمة العملة devaluation .

Risk averse **كرة المخاطرة**

يقال أن شخصاً كارهاً للمخاطر حين يواجه بوضع من عدم اليقين، ويكون عدم رغبته في خسارة مبلغ معين من دخله أكبر من رغبته في كسب المبلغ ذاته من الدخل.

Risk spreading **توزيع المخاطر**

عملية أخذ مخاطر كبيرة وتوزيعها بحيث تصبح مجرد مخاطر صغيرة موزعة على عدد كبير من الناس. الصيغة الرئيسية لعملية توزيع المخاطرة هي التأمين insurance، الذي هو نوع من المقامرة العكسية.

S

Sales tax. (انظر excise tax vs. sales tax).

Saving **الادخار**

ذلك الجزء من الدخل غير المستهلك؛ بكلمة أخرى، هو الفارق ما بين الدخل المخصص للانفاق والاستهلاك.

Savings function **دالة المدخرات**

المنحنى الذي يبين كمية المدخرات التي تحتفظ بها الأسر او التي تتولاها دولة ما عند كل مستوى من مستويات الدخل.

Say's law of markets **قانون ساي في الاسواق**

النظرية القائلة أن «العرض يوجد طلبه الخاص». في العام ١٨٠٣ قال جي. ب. ساي أنه نظراً لأن مجموع القوة الشرائية يساوي بالضبط مجموع المداخيل والمخرجات، فإن وجود زيادة في الطلب او العرض أمر مستحيل. كينز هاجم قانون ساي مشيراً الى أن زيادة في الدخل لا تنفق بالضرورة بكاملها (مثال ذلك، أن الميل الحدّي للاستهلاك لا يساوي بالضرورة واحد صحيح).

Scarcity **الندرة**

الندرة هي الصفة المميزة للسلعة الاقتصادية. وكون السلعة الاقتصادية نادرة لا يعني أن من العسير ايجادها، بل إنه لا يمكننا مدّ ايدينا وأخذها بحرية يجب على المرء اما انتاجها، او أن يعرض سلعاً اقتصادية أخرى في مقابلها.

Scarcity, law of **قانون الندرة**

المبدأ القائل أن معظم الاشياء التي يديرها الناس متوفرة بقدر محدود (الاستثناء هو السلع المجانية free goods). وبالتالي فإن السلع شحيحة بشكل عام ولا بد من تقنينها سواء بالسعر او بوسائل أخرى.

Securities **اوراق مالية**

أصطلاح يستخدم للاشارة الى تشكيلة واسعة من الاصول المالية، مثل الاسهم والسندات، والخيارات لأجل options، والكمبيالات؛ بتعبير آخر، هي وثائق مستخدمة لاثبات ملكية تلك الاصول.

Short run **المدي القصير**

هي فترة يمكن لجميع العوامل أن تتكيف مع وضع جديد خلالها. في الاقتصاد الجزئي لا يمكن للتكوين الراسمالي وغيره من المدخلات «الثابتة» أن يتكيف ولا يكون دخول الصناعة سهلاً على المدى القصير. في الاقتصاد الكلي، الأسعار، وعقود الأجور، ومعدلات الضريبة، والتوقعات قد لا تتكيف مع وضع جديد على المدى القصير.

منحنى العرض الاجمالي على المدى القصير

Short - run aggregate supply schedule

المنحنى الذي يبين العلاقة بين المخرجات والاسعار على المدى القصير حيثما كان للتغيرات في الطلب الاجمالي قدرة على التأثير على المخرجات. وتمثل ايضاً بميل صاعد الى أعلى او منحنى عرض اجمالي افقي.

سعر او نقطة او قاعدة وقف العمل

Shutdown price (or point, or rule)

في نظرية الشركة، تحدث نقطة وقف العمل عند النقطة التي يكون فيها سعر السوق كافياً لتغطية التكاليف المتغيرة، لا أكثر. وبالتالي، تكون خسائر الشركة للفترة مساوية لتكاليفها الثابتة؛ لذلك قد تتوقف عن العمل.

Single - tax movement **حركة الضريبة الواحدة**

إحدى حركات القرن التاسع عشر باعثها هو هنري جورج، والتي تقول ان تواصل الفقر وسط تقدم اقتصادي مطرد يعزى الى قلة الاراضي والايجارات العالية التي يجنيها ملاك الاراضي. وكانت «الضريبة الواحدة» هي ضريبة تجبى على الريع الاقتصادي المكتسب من ملكية الارض.

Slope **مَيل**

في الرسم البياني، هو مقدار التغيير في المتغير على المحور العمودي مقابل كل وحدة من التغيير في المتغير على المحور الافقي. الخطوط المائلة نحو الأعلى يكون لها مَيل موجب، المنحنيات المائلة نحو الأسفل (مثل منحنى الطلب) يكون لها ميل سالب، والخطوط الافقية يكون ميلها صفراً.

Social overhead capital **راس المال الاجتماعي**

الاستثمارات الاساسية التي تعتمد عليها التنمية الاقتصادية، خاصة المواصلات، والطاقة، والاتصالات. ويطلق عليها أحيانا اسم «البنية التحتية».

Social regulation (انظر regulation).

Socialism **الاشتراكية**

نظرية اقتصادية تنص على أن جميع وسائل الانتاج (او معظمها)، فيما عدا اليد العاملة، يجب ان تكون ملكاً للمجتمع. مما يسمح بتقسيم عائد رأس المال بشكل أكثر عدالة مما في الرأسمالية.

Speculator **مضارب**

شخص يشارك في المضاربات، مثال ذلك، من يشتري سلعاً او اصول مالية بهدف بيعها بسعر أعلى وتحقيق ربح منها.

Spillovers (مثل externalities)

Stagflation **الكساد التضخمي**

تعبير صيغ في اوائل السبعينات، يصف تعايش البطالة العالية والركود مع تضخم مقيم. ويكمن تفسيره بشكل أساسي في طبيعة عطالة العملية التضخمية.

Stock market **السوق المالي**

سوق نظم للمتاجرة في الأسهم العامة. أكبر سوق في الولايات المتحدة هو سوق نيويورك لمبادلة الأسهم، حيث تتم المتاجرة باسهم أكبر الشركات الامريكية.

Stratigic interaction **التفاعل الاستراتيجي**

وضع يسود في الاسواق التي تحتكرها قلة من الشركات حيث تعتمد استراتيجية عمل كل شركة على الخطط التي يتبعها منافسيها. ثمة تحليل منهجي لهذا التفاعل في نظرية الالعاب game theory.

Structural budget (انظر actual, cyclical, and structural budget)

Structural unemployment **البطالة الهيكلية**

بطالة تنتج لأن الانماط الاقليمية او الوظيفية لشواغر العمل لا تتفق مع انماط العمال المتوفرين. فقد يكون هناك وظائف شاغرة لكن العمال العاطلين عن العمل لا يملكون المهارات اللازمة لها، او قد تكون الشواغر في مناطق بعيدة عن مكان سكن العمال العاطلين.

Subsidy **دعم**

دفعات تقدمها الحكومة لشركة او أسرة تنتج او تستهلك سلعة ما. مثلاً، غالباً ما تدعم الحكومة المواد الغذائية بدفع جزء من ثمن الطعام المخصص للأسر متدنية الدخل.

Substitutes **البدائل**

سلع تتنافس مع بعضها البعض (كما تفعل القفازات ذات الخمسة اصابع والكفوف ذات الكف والاصبع الواحدة). وعكسها، السلع التي تترافق مع بعضها في أعين المستهلكين (مثل فردة الحذاء اليمنى والفردة اليسرى) وتدعى المتممات complements.

Substitution effect **تأثير الاستبدال**

(لتغير السعر)، ميل المستهلكين لاستهلاك المزيد من سلعة ما حين يهبط سعرها، واستهلاك كمية أقل من تلك السلعة حين يرتفع سعرها. تأثير الاستبدال لتغير السعر يقود الى منحنى طلب يميل الى أسفل. (مقارنة بتأثير الدخل income effect).

Substitution **قاعدة الاستبدال**

تؤكد هذه القاعدة أنه اذا انخفض سعر أحد العوامل وبقي سعر جميع العوامل الاخرى على حاله، ستستفيد الشركات من استبدال العامل الأرخص، واستبداله بالعوامل الأخرى. هذه القاعدة نتيجة طبيعية لقاعدة التكلفة الأدنى.

Supply curve (or supply schedule). **منحنى العرض**

منحني يبين كمية السلع التي يرغب المزودون في سوق ما ببيعها وفق السعر السائد، شريطة بقاء الاشياء الأخرى ثابتة.

Supply shock **صدمة العرض**

في الاقتصاد الكلي، تغير مفاجيء في تكلفة الانتاج او الانتاجية يكون له تأثير كبير وغير متوقع على العرض الاجمالي. نتيجة لصدمة العرض قد يتغير أ ن م الحقيقي ومستوى الاسعار بشكل غير متوقع.

Supply - side economics **اقتصاديات جانب العرض**

وجهة نظر تشدد على اجراءات السياسة للتأثير على العرض الاجمالي او المخرجات المكنة. وينص هذا المنهج على أن معدلات الضريبة الحدّية العالية على العمال والدخل من رأس المال تخفض جهود العمل والادخار.

T

Tariff **التعرفة الجمركية**

ضريبة تفرض وتجبى عن كل وحدة من سلع يجري استيرادها لاحدى الدول.

Tax incidence (انظر incidence)

Technological change **التغيير التكنولوجي**

تغيير في وسائل الانتاج او ادخال منتجات جديدة بحيث يمكن الحصول على قدر أكبر او أفضل من المخرجات من الحزمة ذاتها من المدخلات. وينتج عنه انتقال منحني امكانيات الانتاج الى الخارج. ويطلق عليه ايضاً التقدم التكنولوجي.

Terms of trade **معدلات التبادل**

في التجارة الدولية، هي الشروط «الحقيقية» التي بموجبها تبيع دولة ما منتجاتها المصدرة وتشتري المنتجات المستوردة. وهي تساوي نسبة الرقم القياسي لأسعار الصادرات الى الرقم القياسي لأسعار الواردات.

Theory of income distribution **نظرية توزيع الدخل**

نظرية تفسر الطريقة التي يوزع بها الدخل والثروة في المجتمع.

Tight - money policy **سياسة التشدد النقدي**

سياسة يتبعها البنك المركزي لتقييد او خفض العرض النقدي ورفع سعر الفائدة. لهذه السياسة تأثير في أنها تبطء نمو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي، وتخفض نسبة التضخم، او ترفع سعر الصرف الاجنبي لعملتها. (عكس سياسة التساهل النقدي easy - money policy).

Time deposit **وديعة لأجل**

اموال تحفظ في البنك لا يجوز سحبها قبل موعد محدد، وتشمل النقود بالمفهوم الواسع ع ٢ M2، لكن ليس ع ١ M1 لأنها غير مقبولة كوسيلة دفع.

Token money **عملة رمزية**

عملة ليس لها بحد ذاتها أية قيمة، او أن لها قيمة ضئيلة.

Total cost - (انظر cost, total).

Total factor productivity **انتاجية العامل الكلية**

مؤشر على الانتاجية يقيس مجموع المخرجات لكل وحدة من مجموع المدخلات. بسط المؤشر هو مجموع المخرجات (او «أ ن م» مثلاً)، في حين أن المقام هو المتوسط الموزون للمدخلات من رأس مال وعمالة وموارد اخرى. نمو انتاجية العامل الكلية كثيراً ما يعتبر مؤشراً على معدل التقدم التكنولوجي.

Total product (or output) **الناتج الكلي (او المخرجات)**

الكمية الاجمالية من سلعة انتجت تقاس بوحدات مادية مثل بوشلات القمح، واطنان الحديد، وعدد قصات الشعر.

Total revenue **الايراد الكلي**

السعر ضرب الكمية، او قيمة المبيعات الاجمالية.

Transactions demand for money (انظر demand for money

Transaction money **النقود لاغراض التعاملات**

جزء من العرض النقدي (يعرف ايضاً باسم ع ١ M1) ويتكون من عناصر تستخدم فعلاً في المعاملات وهي بالتحديد النقود والحسابات المصرفية الجارية.

دفعات الحكومة التحويلية

Transfer payments, government

دفعات تقدمها الحكومة للافراد، دون أن يقدم هؤلاء خدمة آنية في مقابلها. مثال ذلك، دفعات الضمان الاجتماعي والتأمين ضد البطالة.

Treasury bills **اذونات الخزينة**

سندات او اوراق مالية قصيرة الاجل تصدرها الحكومة.

U

Underground economy **الاقتصاد السري**

نشاط اقتصادي لا يتم الابلاغ عنه. ويشمل الاقتصاد السري انشطة قانونية غير مبلغ عنها لسلطات الضريبة (مثل بيع صاحب منزل اثاثاً عتيقاً او خدمات يتبادلها الاصدقاء)، وانشطة غير قانونية (مثل تجارة المخدرات، والقمار، والدعارة).

Unemployed **العاطلون**

الاشخاص الذين لا يعملون لكنهم يبحثون بجد عن عمل او ينتظرون العودة الى عمل.

Unemployment **البطالة**

(١) من الناحية الاقتصادية، البطالة الاجبارية involuntary unemployment وتحدث حين يكون عمال مؤهلون مستعدون للعمل حسب الاجور الدارجة لكنهم لا يجدون وظائف. (٢) من الناحية الرسمية (حسب احصاءات مكتب العمل الامريكي) هو وصف يشير الى العامل اذا كان (أ) لا يعمل (ب) كان ينتظر استدعاءه للعمل من تسريح مؤقت، (جـ) كان يبحث عن عمل طيلة الاسابيع الأربعة الماضية.

Unemployment rate **معدل البطالة**

النسبة المئوية من القوى العاملة العاطلة عن العمل.

Unit - elastic demand **طلب ذو مرونة أحادية**

الوضع القائم ما بين طلب مرن سعرياً price - elastic demand وطلب غير مرن سعرياً price - inelastic demand، حيث تكون مرونة السعر مساوية لواحد في القيمة المطلقة. انظر ايضاً مرونة الطلب السعرية price elasticity of demand.

Unlimited liability. (انظر limited liability).

Usury **الربا**

تحميل النقود المقترضة فائدة تزيد عن الحدّ الاعلى المسموح به.

Utility - (also total utility) **المنفعة (المنفعة الكلية)**

مجموع الاشباع المأخوذ من استهلاك سلع او خدمات. وتقابل المنفعة الحدية marginal utility، التي هي المنفعة الاضافية الناجمة عن استهلاك وحدة اضافية من السلعة.

Utility - possibility frontier **حدود امكانيات المنفعة**

رسم بياني مشابه لحدود امكانيات الانتاج production - possibility frontier يبين المنفعة او الاشباع الذي يحصل عليه مستهلكان (او جماعتان)، واحد على كل محور. ويكون منحدراً الى اسفل للاشارة الى أن اعادة توزيع الدخل من «أ» الى «ب» ستخفض منفعة «أ» وترفع منفعة «ب». النقاط على حدود امكانيات المنفعة تبين كفاءة التوزيع (او كفاءة باريتو) allocative (or Pareto) efficency. حيث أن التوزيع الذي تعنيه تلك النقاط ضمناً يعني أن من المستحيل على أحد الطرفين أن يحصل على نتائج ملموسة تجعله أفضل حالاً دون أن تجعل الطرف الآخر اسوأ حالاً.



Value added **القيمة المضافة**

الفارق ما بين قيمة السلعة المنتجة وتكلفة المواد والامدادات المستخدمة في انتاجها. في رغيف للخبز قيمته دولار واحد، يشتمل على ما يساوي ٦٠ سنتاً من القمح والمواد الأخرى، تكون القيمة المضافة هي ٤٠ سنتاً. وتتكون القيمة المضافة من الأجور، والفائدة، والأرباح التي تضيفها الشركة او المصنع الى المخرجات.

Value added tax **ضريبة القيمة المضافة**

ضريبة تفرض على الشركات كنسبة من قيمتها المضافة.

Variable **متغير**

حجم من شيء يمكن تعريفه وقياسه. من المتغيرات المهمة في الاقتصاد الأسعار، والكميات، واسعار الفائدة، وأسعار الصرف، والثروة، وغيرها.

Velocity of money **سرعة التداول النقدي**

في أثناء قيامها بوظيفتها كوسيلة تبادل، تنتقل النقود من مشترٍ الى بائع ومن ثمّ الى بائع آخر وهكذا. وتشير سرعة التداول الى حركتها. وتعرّف سرعة تداول income velocity of money على أنها «أ ن م» الاسمي مقسوماً على مجموع العرض النقدي.

Vertical equity (انظر horizontal equity vs. vertical equity)

Vertical integration (انظر integration vertical vs horizonal).

Vertical merger (انظر merger).

Voluntarily unemployed **عاطل باختياره**

شخص عاطل عن العمل يرى أن قيمة الأجر أقل من فرصة استغلال الوقت في الراحة، مثلاً.

W

Wealth **الثروة**

القيمة الصافية للبنود العينية والمالية التي تمتلكها الدولة او الفرد في زمن معين. وتساوي مجموع المطلوبات ناقص جميع الموجودات.

Welfare economics **اقتصاد الرخاء**

التحليلات المعيارية للانظمة الاقتصادية. اي دراسة ما هو صح أو خطأ في طريقة عمل الاقتصاد.

Welfare state **دولة الرفاه**

ممارسة تقوم بموجبها حكومة تتبنى الاقتصاد المختلط باستخدام سياساتها المالية والتنظيمية لتعديل توزيع السوق للدخل وتقديم خدمات للسكان.

What , how , and for whon **أي، وكيف، ولمن**

المشاكل الأساسية الثلاث للتنظيم الاقتصادي. «أي» هي مشكلة كم من السلع والخدمات سيتم انتاجيه باستخدام موارد المجتمع المحدودة، «كيف» هي اختيار تقنية معينة يتم بواسطتها انتاج كل سلعة من السلع المختارة، «لمن» تشير الى طريقة توزيع السلع الاستهلاكية بين افراد المجتمع..

Y

Yield (مثل the interest rate or rate of return on an asset).

المـردود


الأهلية
للنشر والتوزيع
المملكة الأردنية الهاشمية - عمان / وسط البلد
خلف مطعم القدس / ص.ب ٧٧٧٢ - هاتف ٤٦٣٨٦٨٨
فاكس ٤٦٥٧٤٤٥ ♦ منشوراتنا في العام ٢٠٠١م
♦ الغلاف : زهير أبو شايب.